



IL MONDO DEI TRASPORTI

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



Intervista all'Amministratore delegato Daf Italia

Paolo Starace: "Questa la nostra nuova sfida"

IL MERCATO ITALIANO PRONTO AD ACCOGLIERE I NUOVI DAF CF E XF. LE PROSPETTIVE LEGATE ALL'INTRODUZIONE DELLA NUOVA GENERAZIONE DEI MODELLI DEL COSTRUTTORE OLANDESE SONO QUANTO MAI POSITIVE. IN PROGRAMMA A PARTIRE DA SETTEMBRE UN TOUR CON I NUOVI VEICOLI PER FAR TOCCARE CON MANO ALLE AZIENDE DI TRASPORTO TUTTE LE INNOVAZIONI CHE LI CARATTERIZZANO, PRIMA FRA TUTTE I CONSUMI RIDOTTI.

Fabio Basilico a pagina 4

UNA FLOTTA DI VENTI VEICOLI CONSEGNATI ALL'AZIENDA DI TRASPORTO TRIESTINA

AUTAMAROCCHI SCEGLIE IVECO STRALIS LNG

Paolo Altieri a pagina 14



Le soluzioni tecnologiche di Mercedes-Benz

FLEETBOARD IL BRACCIO OPERATIVO DELLE AZIENDE

Realizzare prodotti in grado di rispondere alle sempre più diversificate esigenze dei professionisti del trasporto. È la mission con cui, nel 2000, è nata FleetBoard, braccio operativo con cui il Gruppo Daimler sedici anni fa ha inteso dare vita a un'azienda con il compito di sviluppare le soluzioni più adatte per tutte le sfide che il settore si troverà ad affrontare in futuro.

Campanella a pagina 3



Volvo Trucks

Festeggiati i 40 anni di presenza in Italia

A pagina 18



Prova Scania R 450

Protagonista che non teme confronti

Gussoni a pagina 10



Krone

Giopp: "Giochiamo la carta dell'ibrido"

Galimberti a pagina 34



Zanotti

Cuore caldo per la catena del freddo

A pagina 26

Intervista a Valentino Munno alla guida della Business Unit di PSA Professional in Italia

Grande offensiva con i veicoli da lavoro del gruppo del Leone

Di pari passo con l'evoluzione in atto nella distribuzione logistica, il settore del trasporto professionale sta vivendo un periodo di profonda trasformazione. Tra le Case costruttrici che non sono rimaste ferme, dimostrando la medesima capacità di innovarsi ed evolvere in



un mondo che cambia, c'è il gruppo PSA le cui rinnovate ambizioni puntano alla leadership nel settore con le moderne gamme Citroën e Peugeot alle quali si dovrebbe aggiungere a partire dal prossimo anno anche quella della Opel.

Insero a pagina 11



Sistema antisbandamento e Attention Assist di serie Active Brake Assist 4 e Sideguard Assist

La sicurezza è la somma di tanti dettagli.

Active Brake Assist 4 e sistema di assistenza alla svolta sono disponibili a richiesta, a un prezzo vantaggioso in combinazione con i pacchetti di sicurezza. Per ulteriori informazioni rivolgetevi al vostro Mercedes-Benz Service di fiducia.

Mercedes-Benz
Trucks you can trust



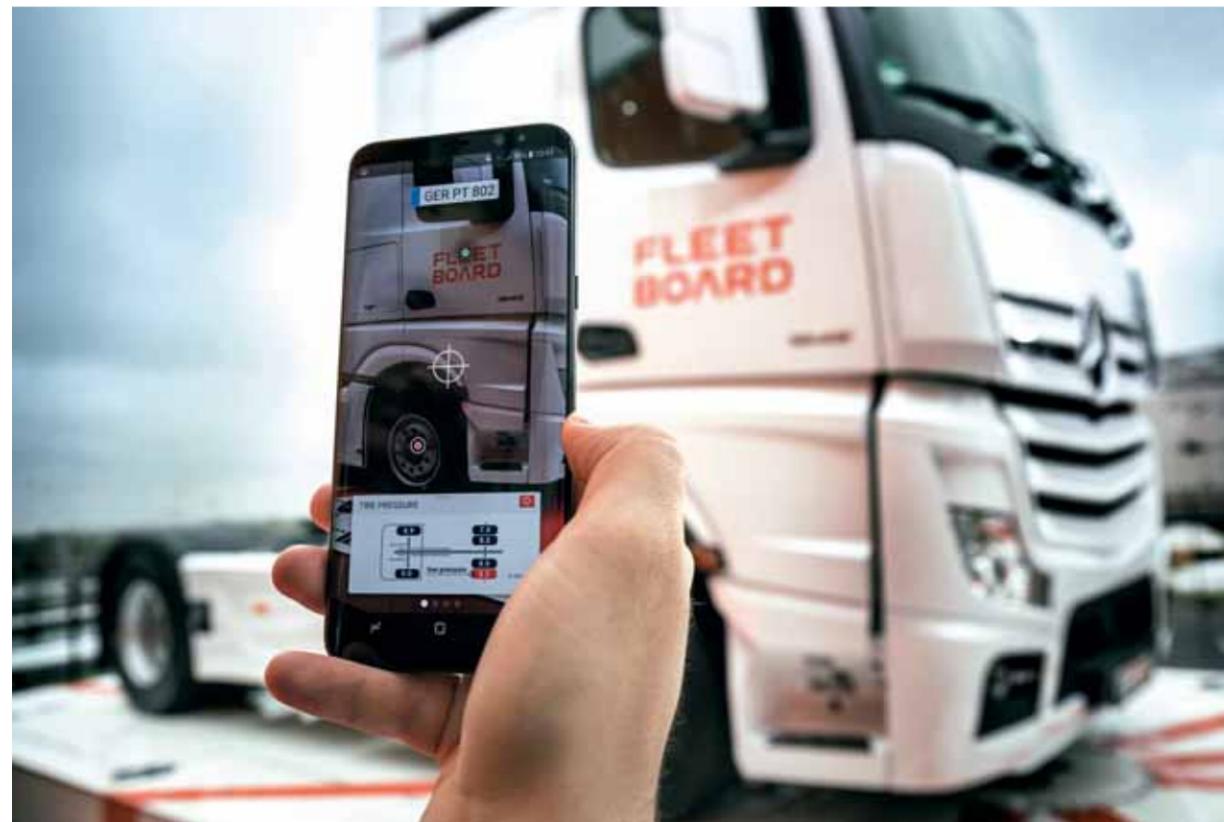
IL TRASPORTO E LE SOLUZIONI TECNOLOGICHE DELLA STELLA

Sempre sulla strada, sempre a pieno carico

MAX CAMPANELLA
MONACO

Realizzare prodotti in grado di rispondere alle sempre più diversificate esigenze dei professionisti del trasporto. È la mission con cui, nel 2000, è nata FleetBoard, braccio operativo con cui il Gruppo Daimler sedici anni fa ha inteso dare vita a un'azienda con il compito di sviluppare le soluzioni più adatte per tutte le sfide che il settore si troverà ad affrontare in futuro. Insomma, FleetBoard lavora alla costante innovazione del trasporto, sviluppando servizi che rappresentano le risposte fornite dalla Casa della Stella alle sfide del settore logistico. Attività che, ancora oggi, trova il massimo supporto da parte dei vertici di Stoccarda. "A partire dal lancio sul mercato dei servizi telematici tramite internet nel 2000 - afferma Stefan Buchner, Responsabile Mercedes-Benz Trucks - FleetBoard è subito diventato un punto di riferimento nel settore. Ad oggi sono in circolazione circa 220mila veicoli di oltre 7mila aziende di trasporto e logistica in tutto il mondo, collegate in rete tramite FleetBoard. Grazie a soluzioni tecnologiche nuove ci stiamo avvicinando sempre più alla nostra idea di trasporto del futuro, in cui i veicoli viaggeranno in modo fluido: colleghiamo in rete tutti i processi relativi al traffico e tutti gli utenti coinvolti nel trasporto. In questo modo, oltre a rendere più efficiente il lavoro dei clienti che si occupano di logistica, contribuiamo a ottimizzare i flussi del traffico, a diminuire il volume di traffico e ad accelerare i processi dell'autotrasporto".

Nel corso degli anni FleetBoard si è dimostrato uno dei fornitori più innovativi e di maggior successo a livello mondiale. Oggi al timone dell'azienda troviamo una manager appassionata e brillante. "In questo periodo storico - spiega Daniela Gerd tom Markotten, Managing Director di Daimler FleetBoard - siamo chiamati a sfruttare pienamente le nuove tecnologie a disposizione per fornire ai



clienti le migliori soluzioni per le sfide di ogni giorno nel settore logistico: Big Data, IoT, soluzioni Cloud e intelligenza artificiale vanno ad ampliare la gamma che ci consentirà di sviluppare anche in futuro nuove idee e nuovi modelli di attività. Perché FleetBoard vuole non solo migliorare i prodotti esistenti, ma anche sviluppare in modo rapido ed efficiente soluzioni completamente nuove. Per poter offrire una gamma di servizi ampia e diversificata, siamo stati e continuiamo ad essere aperti a collaborazioni con partner vecchi e nuovi".

Un grande potenziale è rappresentato dalle possibili sinergie tra aziende già affermate nel settore logistico e altre a esso estranee, oltre che con start-up. FleetBoard trae vantaggio da queste collaborazioni per individuare i prodotti lungo tutta la catena logistica ed effettuare concretamente lo sviluppo di prodotti nuovi. "In futuro - prosegue Daniela Gerd tom Markotten - FleetBoard fornirà ben più

che soluzioni telematiche, divenendo fornitore di soluzioni digitali per l'intero settore logistico. A questo riguardo il valore aggiunto per i clienti viene al primo posto".

Per far sì che le nuove idee vengano concretizzate in tempi ancora più rapidi, diventando soluzioni innovative, lo stile da start-up che FleetBoard adotta da anni si è arricchito della presenza del Fleet-

Board Innovation Hub di Berlino, prima sede succursale istituita fuori Stoccarda. A Berlino il personale addetto proviene prevalentemente dall'ambiente degli sviluppatori e vanta origini internazionali, ma con percorsi di lavoro e carriera molto diversi tra loro: dagli ingegneri meccanici agli specialisti IT fino agli esperti nei settori specializzati. Tutte queste figure lavo-

rano insieme sviluppando idee e sistemi per i prodotti digitali o i servizi, monitorando il settore e lo scenario delle start-up per individuare possibili partner per nuove collaborazioni. "La sede di Berlino - commenta Daniela Gerd tom Markotten - si trova nel cuore dello scenario delle start-up europee. Il FleetBoard Innovation Hub si configura come realtà estrema-

mente dinamica, che anche localmente sia in grado di lavorare in modo indipendente dalla sede centrale dell'azienda e dalle sue attività operative, coniugando così massima creatività con quelli che a volte sono modi nuovi di pensare alle cose. Il personale ha il compito di pensare deliberatamente fuori dagli schemi e di mettere in dubbio persino i prodotti già esistenti".



Da sinistra: **Stefan Buchner**, Responsabile Mercedes-Benz Trucks e **Daniela Gerd tom Markotten**, Managing Director di Daimler FleetBoard.

DAL 2000 LE INFRASTRUTTURE SONO CAMBIATE

L'INNOVAZIONE AL SERVIZIO DEI PROFESSIONISTI

Quando FleetBoard venne presentata al pubblico nell'anno 2000, i dati disponibili e le infrastrutture digitali erano ancora ad uno stadio iniziale di sviluppo: lo standard utilizzato per la comunicazione dei dati da e verso i veicoli industriali era il canale sms. In quegli anni la posizione di un veicolo poteva essere rilevata fino a pochi metri di distanza grazie ai 24 satelliti del sistema americano Gps. Negli anni successivi l'avanzamento tecnologico ha compiuto rapidissimi progressi. FleetBoard ha utilizzato le nuove opportunità offerte portando avanti lo sviluppo di nuovi standard nel settore, che hanno

consentito all'azienda del Gruppo Daimler di migliorare i propri servizi. Oggi FleetBoard effettua il rilevamento di un gran numero di dati di stato, di viaggio e di posizione del veicolo e li trasmette tramite telefonia mobile all'azienda interessata. FleetBoard offre una gamma completa e modulare di servizi relativi alla gestione di ordini, autisti e parco veicoli, che i professionisti del trasporto possono combinare a seconda delle esigenze specifiche.

Per mezzo di big data FleetBoard, in collaborazione con Here, ha sviluppato una soluzione che analizza e visualizza

chiaramente nel modo più comodo per l'utente diversi dati relativi a flotte di truck, quali tempi di parcheggio o carico e scarico. Il vantaggio in termini pratici è quello di consentire, ad esempio, la visualizzazione di informazioni relative al livello del carico di diversi veicoli industriali o a determinati hotspot di parcheggio. Grazie alla partnership con Here, FleetBoard è stata in grado di valutare l'impiego delle capacità di singole flotte in tutta Europa e d'indicare alle aziende le rotte sulle quali spesso non operavano a pieno regime, aumentando così l'economicità dell'attività su strada.

È L'OBIETTIVO DI FLEETBOARD, IL PIONIERE DELLA TELEMATICA DEL GRUPPO DAIMLER NATO 16 ANNI FA E OGGI GUIDATO DALL'APPASSIONATA E BRILLANTE CEO DANIELA GERD TOM MARKOTTEN CHE, AFFIANCATA DA STEFAN BUCHNER, COMPONENTE DEL BOARD DI DAIMLER TRUCKS E NUMERO UNO DI MERCEDES-BENZ TRUCKS, AL TRANSPORT LOGISTIC DI MONACO HA ILLUSTRATO I PUNTI DI FORZA DEL COLLEGAMENTO IN RETE TRAMITE FLEETBOARD. "LA NOSTRA IDEA DI TRASPORTO DEL FUTURO? I VEICOLI VIAGGERANNO IN MODO FLUIDO", AFFERMA BUCHNER.

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, Brezzone di Bedero (VA)

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

INTERVISTA / PAOLO A. STARACE, AMMINISTRATORE DELEGATO DI DAF ITALIA

“Siamo pronti a dare una svolta al mercato”



Paolo A. Starace, Amministratore delegato Daf Italia.



“NON C'È DUBBIO CHE I NUOVI MODELLI VANNO PROVATI PER RENDERSI CONTO DI COSA VUOL DIRE PER ESEMPIO IL 7 PER CENTO DI CONSUMI IN MENO - DICE IL MANAGER - PROPRIO PER QUESTO STIAMO METTENDO A PUNTO UNA SERIE DI INIZIATIVE IN COLLABORAZIONE CON I NOSTRI CONCESSIONARI CHE A PARTIRE DA SETTEMBRE PERMETTERANNO DI TESTARE SU STRADA I VEICOLI FACENDO SÌ CHE SIA I TRASPORTATORI CHE CI CONOSCONO CHE QUELLI INCURIOSITI DALLA NOSTRA PROPOSTA POSSANO VERIFICARE DAL VIVO QUALE LIVELLO DI EFFICIENZA È STATA RAGGIUNTA DA DAF”.

FABIO BASILICO
MAASTRICHT

Il mercato italiano è pronto ad accogliere i nuovi Daf CF e XF. E le prospettive legate all'introduzione della nuova generazione dei modelli del costruttore olandese sono positive. Lo conferma lo stesso numero uno di Daf Italia, Paolo A. Starace, che abbiamo intervistato durante il Ride & Drive 2017 di Maastricht. “La sfida per il lancio di un nuovo modello è sempre complessa - esordisce il numero uno di Daf Italia - anche per il fatto che l'attuale serie di modelli continuerà a essere commercializzata in parallelo alla nuova. Dobbiamo quindi organizzarci al meglio anche per far fronte alle caratteristiche del mercato italiano. Ci aspettiamo però di raccogliere sia presso i padroncini che presso le flotte il frutto di tanto impegno da parte degli ingegneri Daf che nei nuovi modelli CF e XF hanno veramente lavorato duro per apportare tutte le migliorie che ora proponiamo ai nostri clienti, gli stessi che potranno verificare sulla strada che ciò che offriamo loro è vero e non frutto di vane promesse”.

Gli elementi di novità sono soprattutto sottopelle, dove la nuova generazione CF e XF propone caratteristiche evolutive di prim'ordine. “Non c'è dubbio che i nuovi modelli vanno provati per rendersi conto di cosa vuol

dire per esempio il 7 per cento di consumi in meno - continua Starace - Proprio per questo stiamo mettendo a punto una serie di iniziative in collaborazione con i nostri concessionari che a partire da settembre permetteranno grazie a una flotta di veicoli itinerante di testare su strada i veicoli facendo sì che sia i trasportatori che ci conoscono che quelli incuriositi dalla

nostra proposta possano verificare dal vivo quale livello di efficienza è stata raggiunta da Daf”.

“Alle flotte intendiamo parlare certamente di Total Cost of Ownership ma non solo - aggiunge Paolo A. Starace - Proponiamo infatti soluzioni di trasporto che in nome della nostra rinomata filosofia Daf Transport Efficiency tengano conto di un effet-

tivo incremento della manutenzione predittiva. Daf Connect è l'innovativo sistema di gestione delle flotte che fornisce all'operatore informazioni in tempo reale sulle prestazioni di veicoli e conducenti. Le informazioni relative a posizione del veicolo, consumo di carburante, chilometraggio, livelli di utilizzo della flotta e tempi d'inattività vengono visualizzate in

modo chiaro su un cruscotto online, personalizzato in base alle esigenze dei clienti. Daf Connect ottimizza la disponibilità del veicolo, riduce i costi operativi e migliora l'efficienza logistica. Consente inoltre all'operatore di pianificare con efficienza gli interventi di riparazione e manutenzione e di beneficiare della consulenza personalizzata di Daf”.

Il senso che sottende alla proposta opzionale Daf Connect, che prevede anche un pacchetto base senza canone mensile, è che la gestione del veicolo si deve accompagnare al miglioramento dello stile di guida dell'autista. “Il training degli autisti è per noi un asset fondamentale - conferma Starace - Collaboriamo attivamente con le aziende di trasporti sia per illustrare al meglio e testare su strada nell'utilizzo quotidiano le qualità del mezzo ma anche per fare in modo che gli autisti lo guidino al meglio per sfruttarne appieno tutte le potenzialità. Allo stile di guida dell'autista puntano anche i corsi specifici di guida economica. A monte di tutto c'è la constatazione che la consegna del veicolo da parte di un dealer è un momento importante che va oltre il prodotto in sé: l'autista e il titolare dell'azienda di trasporti vanno guidati nel processo di valorizzazione del mezzo che intendono utilizzare nello svolgimento del loro lavoro nell'ottica dell'ottimizzazio-

ne economica e della profittabilità aziendale”.

Le forti aspettative che accompagnano il lancio dei nuovi modelli fanno da contorno al positivo trend registrato da Daf sia in Italia che in Europa. Spiega Starace: “All'interno del Gruppo Paccar il peso dell'Europa è certamente molto consistente. In Italia, in particolare, abbiamo saputo aumentare la quota di mercato in linea con l'andamento continentale che sui trattori si attesta al 16,5 per cento sui pesanti e al 10 per cento sui leggeri. È cresciuto anche il mercato nordamericano mentre la situazione è più complessa in Sudamerica”.

La rete italiana di Daf Trucks è in fase di ristrutturazione e razionale ampliamento. Del gruppo di 18 dealer e un'ottantina di officine è di recente entrato a far parte anche il nuovo concessionario Over Srl di Catania, referente per tutta la Sicilia. “Stiamo rivedendo completamente le nostre logiche distributive - afferma Paolo Starace - e puntiamo sui concessionari esistenti e ben radicati sul territorio garantendo loro tutte le possibilità di consolidare e far crescere il business occupandosi anche di zone finora scoperte. Vogliamo anche aprire punti di assistenza legati il più possibile al concessionario per non disperdere risorse e concentrare il business che oggi ha nel servizio uno dei suoi punti chiave”.



Gli elementi di novità sono soprattutto sottopelle, dove la nuova generazione Daf CF e XF propone caratteristiche evolutive di prim'ordine.

IL NUOVO XF PURE EXCELLENCE

Il miglior veicolo Adesso ancora meglio



Lasciandoci guidare dalla nostra filosofia DAF Transport Efficiency, abbiamo completamente riprogettato l'XF per raggiungere l'eccellenza allo stato puro: "the Pure Excellence". Questo nuovo modello è costruito sulla base della superba reputazione dei nostri rinomati veicoli Euro 6. Con un incremento dell'efficienza dei consumi sino al 7% DAF fissa il nuovo standard in termini di efficienza nei trasporti. Grazie anche alle numerose innovazioni degli interni, il Nuovo XF rappresenta il punto di riferimento per il comfort del conducente. Contatta il tuo concessionario DAF per avere maggiori informazioni e per un giro di prova.

A PACCAR COMPANY DRIVEN BY QUALITY

DAF

DAF NEW GENERATION CF E XF AL RIDE & DRIVE 2017

La rotta dell'eccellenza

IL COSTRUTTORE OLANDESE AMPLIA NOTEVOLMENTE IL SUO RAGGIO D'AZIONE. I VEICOLI CF E XF DI NUOVA GENERAZIONE STABILISCONO UN NUOVO STANDARD IN TERMINI DI EFFICIENZA DI TRASPORTO E COMFORT DI GUIDA. GLI ASSET SONO: MOTORI INNOVATIVI, NUOVE TRASMISSIONI E OTTIMIZZAZIONI AERODINAMICHE. INSIEME DETERMINANO UNA RIDUZIONE DEL CONSUMO DI CARBURANTE FINO AL 7 PER CENTO, AMPLIABILE GRAZIE AL NUOVO SISTEMA DI GESTIONE FLOTTE DAF CONNECT.



FABIO BASILICO
MAASTRICHT

Daaf Trucks ha scelto Maastricht, città olandese dalla storia imponente e legata a filo doppio con le tappe di edificazione dell'Unione Europea, per presentare le importanti e decisive innovazioni delle serie CF e XF. Il costruttore olandese amplia notevolmente il suo raggio d'azione e propone sul mercato novità di rilievo. I veicoli CF e XF di nuova generazione stabiliscono un nuovo standard in termini di efficienza di trasporto e comfort di guida. Gli asset sono: motori innovativi, nuove trasmissioni e ottimizzazioni aerodinamiche. Insieme determinano una riduzione del consumo di carburante fino al 7 per cento, con la

possibilità di ottenere vantaggi, in termini di risparmio carburante, ancora maggiori grazie al nuovo sistema di gestione flotte Daf Connect. I CF e XF di nuova generazione sono inoltre caratterizzati da peso ridotto per l'aumento del carico utile (100 kg) e da un design dell'abitacolo e degli esterni aggiornato che, oltre a migliorare l'estetica, offre il massimo comfort di guida. Affiancati da servizi leader nel settore e da un'organizzazione di concessionari altamente professionali, i nuovi CF e XF entreranno in produzione nell'estate 2017.

TRASMISSIONE INTEGRATA

La straordinaria efficienza dei consumi deriva, tra

l'altro, dalla trasmissione innovativa e completamente integrata che consente di ottenere la perfetta interazione tra motore, impianto di post-trattamento, trasmissione e assali posteriori. L'ultimissima generazione di cambi automatizzati ZF TraXon è una dotazione di serie sui veicoli CF e XF con il modello standard a 12 marce e il modello opzionale a 16 marce. La riduzione delle perdite di attrito, i passaggi ancora più rapidi alle marce superiori e l'ampio uso dell'EcoRoll contribuiscono a ridurre al minimo il consumo di carburante, aumentando il comfort di guida grazie a fluidità, silenziosità e innesti precisi della frizione. La maggiore estensione della trasmissione conferisce ottimale manovrabilità, anche con l'ap-



I nuovi colori caldi e raffinati del cruscotto rendono l'abitacolo molto gradevole.



Il motore MX-11 oggetto, come l'unità MX-13, di un accurato processo di ulteriore ottimizzazione.



plicazione di trasmissioni più veloci. La gestione dell'aria dei motori Paccar MX è stata ulteriormente sviluppata adottando un nuovo turbocompressore ancora più efficiente, un nuovo sistema EGR e un nuovo design per l'azionamento delle valvole.

Il rendimento termico è stato migliorato con lo sviluppo di un rinnovato sistema di combustione, che include nuovi pistoni, nuovi iniettori e nuove strategie di iniezione, unitamente a rapporti di compressione più elevati. Per ottenere il minor consumo di carburante sono state adottate nuove pompe dell'olio, dello sterzo e del liquido di raffreddamento a velocità variabile. Un principio fondamentale nello sviluppo di nuove trasmissioni era ridurre i regimi motore per ottenere la massima efficienza in termini di consumi.



La nuova linea **Exclusive** prevede il volante in pelle come dotazione di serie.

Per poter ridurre il numero dei giri al minuto, la coppia massima dei motori MX-11 e MX-13 è stata notevolmente aumentata ed è già disponibile a 900 giri/min. Al top della gamma troviamo il motore 390 kW/530 cv MX-13, che offre 2.500-2.600 Nm a 1.000 giri/min. Nel dettaglio, il propulsore MX-13 è anche disponibile in configurazione 355 kW/483 cv con 2.350-2.500 Nm a 900 giri/min e 315 kW/428 cv con 2.150-2.300 Nm. Per il lungo raggio, MX-11 viene declinato nelle nuove potenze di 330 kW/450 cv (2.200-2.300 Nm), 300 kW/410 cv (2.000-2.100 Nm) e 270 kW/370 cv (1.800-1.900 Nm); per la distribuzione MX-11 viene invece proposto in configurazione 250 kW/340 cv (1.500 Nm) e 220 kW/300 cv (1.350 Nm).

Insieme alle prestazioni motore, è stato migliorato anche il freno motore Pac-car. La potenza frenante massima del motore MX-11 è passata da 320 a 340 kW. Ancora più imponente è l'aumento del 20 per cento della potenza frenante tra

1.000 e 1.500 giri/min. La potenza frenante massima del motore MX-13 non è inferiore a 360 kW e, nel fondamentale range tra i 1.200 - 1.500 giri/min, è stata aumentata del 30 per cento.

FLOTTE BEN GESTITE

I design degli assali posteriori sono stati rivisti, e sono possibili riduzioni fino a 2,05:1 per guidare a velocità di crociera di 85 km/h con un regime di soli 1.000-1.040 giri/min, in base alle specifiche della trasmissione. La nuova generazione di differenziali dell'assale posteriore presenta un design totalmente rinnovato della corona e del pignone, che aspira alla massima durata ed efficienza nonché ai livelli minimi di rumorosità. Anche l'applicazione di oli a bassa viscosità e in minore quantità negli assali posteriori contribuisce alla massima efficienza nei consumi, così come i cuscinetti dei terminali a basso attrito. CF e XF vantano anche un'architettura elettrica ed elettronica completamente nuova.

Questa introduce una nuova unità di controllo del veicolo per l'integrazione della trasmissione dedicata, dotata delle funzionalità avanzate EcoRoll e regolatore di velocità come il Dynamic Cruise. Questa nuova funzione adatta il carattere del regolatore di velocità alle diverse condizioni di guida. Grazie a un'ulteriore integrazione del Predictive Cruise Control (Regolatore di velocità predittivo) e dell'EcoRoll durante la guida in salita, il PCC può ora attivare l'EcoRoll in anticipo, nel momento in cui entrambe le tecnologie hanno calcolato che la massa e la velocità del veicolo sono sufficienti a "spingerlo" in cima alla salita (cambio in folle) entro la tolleranza impostata sul PCC correlata alla riduzione della velocità.

Per i nuovi modelli Daf ha sviluppato un impianto di post-trattamento dei gas di scarico (EAS) totalmente rinnovato e compatto, che permette un maggior spazio libero nel telaio per contenere, tra l'altro, serbatoi del carburante più grandi, compressori, cassette degli attrezzi o supporti per gru.



L'ultimissima generazione di cambi automatizzati **ZF TraXon** è di serie sui veicoli a 12 e 16 marce.



L'opzione Daf Connect identifica un innovativo sistema di gestione delle flotte che fornisce all'operatore informazioni in tempo reale sulle prestazioni di veicoli e conducenti. Le informazioni relative a posizione del veicolo, consumo di carburante, chilometraggio, livelli di utilizzo della flotta e tempi d'inattività vengono visualizzate in modo chiaro su un cruscotto online, personalizzato in base alle esigenze dei clienti.

Non appena si sale in cabina, i nuovi CF e XF offrono il massimo in termini di qualità e comfort per il conducente. I nuovi colori caldi e raffinati di cruscotto, sedili, tende, materassi e pareti posteriori e laterali rendono

l'abitacolo molto gradevole e fanno sentire il conducente in un ambiente ricco e lussuoso. Nel modello XF, le decorazioni Piano Black del cruscotto e della parete posteriore conferiscono all'abitacolo un tocco speciale. Il nuovissimo sistema automatico di regolazione della temperatura e della climatizzazione (HVAC) è facile da azionare ed estremamente versatile. Al top del lusso e del comfort troviamo la nuova linea Exclusive, che si contraddistingue per il color cognac del cruscotto, dei pannelli delle portiere (XF) e dei sedili in pelle, oltre che per le eleganti bocchette brillanti. Il volante in pelle è una dotazione di serie. Il quadro strumenti è stato rinnovato con nuovi caratteri che conferiscono un aspetto più moderno e accattivante e aumentano la leggibilità. Inoltre, le funzionalità del pannello informazioni del conducente sono state migliorate e includono un contatore tachigrafo che mostra al conducente il tempo di guida/riposo rimanente.

PRODUZIONE IN ESTATE

Ciò contribuisce ad aumentare il comfort e l'efficienza, così come gli interruttori configurabili dal conducente (MUX), che possono essere posizionati sul cruscotto in base alle proprie preferenze. Gli interruttori MUX consentono inoltre di posizionare in modo ottimale le funzioni aggiunte, correlate al funzionamento dell'allestimento o dei componenti. Daf ha anche arricchito lo stile degli esterni con elementi sottili ed eleganti, come la targhetta di identificazione sul gradino che dà il benvenuto al conducente all'interno della lussuosa cabina dell'XF. Gli elementi distintivi nel paraurti e nel parasole conferiscono agli esterni un tocco di esclusività così come le bande decorative nella calandra e la nuova griglia per i veicoli XF.

I nuovi CF e XF entreranno in produzione nell'estate 2017 nelle configurazioni trattore (FT) e autotelaio (FA) 4x2, trattori 6x2 con assale folle posteriore (FTG) e nuove sospensioni per carichi leggeri (-29 kg) e con assali folli posteriori (FTP) con ruote da 18" e infine autotelaio 6x2 con assale trainato singolo (FAR). A partire dall'autunno 2017 la gamma sarà completata con le altre versioni.



I **CF** e **XF** di nuova generazione sono caratterizzati da peso ridotto per l'aumento del carico utile (100 kg) e da un design dell'abitacolo e degli esterni aggiornato.

IN CONSEGNA ALL'AZIENDA TORINESE 130 NUOVI STRALIS XP E NP

Abaco si rafforza con Iveco

M.S. ALTIERI
TORINO

Nato nel 1963 come Gruppo Trasporti Ambrosio Luigi e figli, il Gruppo Ambrosio ha dimostrato sin dall'inizio della sua fondazione una marcata sensibilità alle problematiche del nostro Paese, adottando sin dagli albori della sua operatività una politica di salvaguardia delle risorse strategiche ed economiche del Sistema Italia. "A differenza di tante spericolate e azzardate manovre di esportazione d'interesse aziende e personale verso mercati più attraenti dal punto di vista economico, a completo discapito del nostro Paese, il nostro Gruppo ha sempre verificato attentamente soluzioni nazionali, pur essendo perfettamente coscienti dei maggiori costi", come spiega Luigi Ambrosio, Presidente del CdA.

Una strategia che, a distanza di oltre mezzo secolo, prosegue con la stessa attenzione. Lo dimostra una flotta che punta sul costruttore nazionale e che vede prediligere soluzioni più moderne e con un occhio alla salvaguardia dell'ambiente. In questo contesto si colloca la fornitura Iveco, brand di CNH Industrial, che ad Abaco, società del Gruppo



Ambrosio fondata nel 1995 e specializzata in servizi di logistica integrata, ha consegnato 50 Stralis XP AS440S48TP e 30 Stralis NP (Natural Power) con alimentazione a metano. Con sede a Rivalta, in provin-

cia di Torino, e una piattaforma per oltre 8.000 mq, oggi Abaco è uno dei più importanti operatori logistici del panorama italiano.

La consegna si è svolta all'Interporto di Orbassano, alle

porte del capoluogo piemontese, punto nevralgico per il traffico merci del nord ovest, alla presenza di Pierre Lahutte, Iveco Brand President, Mihai Daderlat, Iveco Business Director Italy, Luigi Am-

brosio e Vincenzo Ambrosio, Amministratore delegato di Abaco, oltre ad alcuni rappresentanti dell'area logistica del gruppo FCA. "Oggi - ha dichiarato alla cerimonia di consegna Vincenzo Ambrosio - è un giorno molto importante per il nostro Gruppo, perché grazie alla storica e consolidata partnership con Iveco, la consegna dei nuovi Stralis XP e Stralis NP realizza un significativo passo avanti verso uno dei capisaldi della nostra strategia aziendale, che ci vede continuamente impegnati nel contribuire a un mondo dei trasporti sempre più orientato alla salvaguardia dell'ambiente e dell'interesse comune".

"L'attenzione e la ricerca continua di Iveco per le nuove tecnologie - ha dichiarato Pierre Lahutte - hanno permesso al brand di essere leader europeo nel settore dei combustibili alternativi, anticipando soluzioni che contribuiranno a ridurre ulteriormente l'impatto ambientale del settore dei trasporti e divenendo il partner ideale per un trasporto sostenibile. La partnership con Abaco concretizza pienamente quanto

FONDATA NEL 1995
COME "BRACCIO
LOGISTICO" DEL
GRUPPO AMBROSIO, LA
SOCIETÀ DI RIVALTA,
OGGI UNO DEI PIÙ
IMPORTANTI OPERATORI
LOGISTICI DEL
PANORAMA ITALIANO,
CONFERMA LA
PARTNERSHIP CON IL
COSTRUTTORE
NAZIONALE E AMPLIA
LA FLOTTA CON UNA
NUOVA FORNITURA
DELL'AMMIRAGLIA DEI
PESANTI NELLE
VERSIONI PIÙ AVANZATE
PER CONSUMI E
RISPETTO
DELL'AMBIENTE.
UN'ALLEANZA
ALL'INSEGNA DELLA
CRESCITA SOSTENIBILE
CHE CONSENTE AL
GRUPPO AMBROSIO DI
PROSEGUIRE IL SUO
INARRESTABILE
SVILUPPO.

dichiarato nel pay-off del brand "Iveco. Il tuo partner per un trasporto sostenibile": non siamo fornitori ma partner di una crescita e di uno sviluppo all'insegna della sostenibilità".

Ruolo fondamentale per la riuscita di questo progetto è stato ricoperto dalla concessionaria Socom Nuova di Napoli, Concessionaria Iveco dal 1975, che ha saputo mantenere e consolidare negli anni il rapporto commerciale con Abaco, "braccio logistico" del Gruppo Ambrosio, che continua con Iveco il suo sviluppo. Nel 2015 l'azienda torinese ha inaugurato la nuova piattaforma raccordata di Rivoli con accesso diretto ai flussi internazionali e avviato un robusto piano d'investimenti in figure professionali con forte background estero, nella flotta e in strutture dirette estere. Dell'anno scorso l'implementazione dei servizi logistici intermodali con gestione diretta delle piattaforme raccordate Nord-Sud Italia-UE. Nel 2016 il fatturato complessivo del Gruppo Ambrosio ha raggiunto quota 42 milioni di euro rispetto ai 27 milioni consuntivati nel 2015.



I vertici di Iveco e della società Abaco durante la cerimonia di consegna dei nuovi Stralis XP e NP.

ENTRAMBE LE VERSIONI DI IVECO STRALIS RIDUCONO FORTEMENTE I CONSUMI

MASSICCA FORNITURA CARATTERIZZATA DAL MASSIMO DELL'EFFICIENZA

Iveicoli oggetto della consegna a Abaco fanno parte di una commessa di 130 veicoli che, oltre ai 30 Stralis Natural Power e ai 50 Stralis XP, prevede ulteriori 50 Stralis XP che Iveco consegnerà nei prossimi mesi. I nuovi mezzi consegnati, che entrano a far parte della flotta, sono 50 Stralis XP, modello AS440S48TP con motore Iveco Cursor 11 da 480 cv, dotati di cabina Hi-Way e concepiti per raggiungere il massimo dell'efficienza grazie ai più innovativi sistemi di riduzione di consumo carburante. Stralis XP riduce dell'11,2 per cento i consumi di carburante, che incidono per oltre il 40 per cento sul TCO (Total Cost of Ownership, ovvero Costo Totale di Esercizio), come dimostrato dalla certifi-

cazione TÜV Süd, ente indipendente di certificazione tedesco, che offre servizi certificativi in ambito qualità, energia, ambiente, sicurezza e prodotto. Per la prima volta, TÜV Süd ha validato anche i servizi di fuel consultancy TCO2 Live (TCO2 Smart Report, TCO2 Advising e TCO2 Driving), dimostrando una riduzione nel consumo di carburante fino al 10 per cento. Le prestazioni straordinarie in fatto di TCO e riduzione delle emissioni di CO2 fanno del Nuovo Stralis XP un vero campione di TCO2.

Si aggiungono inoltre 30 Stralis NP, modello AS440S40T/P con alimentazione a LNG (gas naturale liquido). Il Nuovo Stralis NP Iveco è il primo veicolo a gas naturale pro-



gettato per missioni di lunga distanza, in grado di garantire fino a 1.500 km di autonomia. Il veicolo è dotato di motore Iveco Cursor 9 da 400 cv, cambio Eurotronic e doppio

serbatoio di LNG, con capacità di 540 litri ciascuno.

Le performance del Nuovo Stralis NP LNG, che consente una riduzione delle emissioni di NOx del 32

per cento, di PM del 99 per cento e di CO2 fino al 95 per cento in caso di utilizzo di biometano (forma energetica per la quale i Nuovi Stralis Natural Power sono già compatibili), insieme a quelle dei nuovi Stralis XP, hanno risposto alle esigenze di Abaco che ha trovato in Iveco il partner ideale per un trasporto sostenibile. Il Gruppo Abaco è da sempre attento a sviluppare il business dei trasporti su gomma con un'anima sempre più green, ponendo massima attenzione all'impatto ambientale delle proprie attività core, attraverso continui investimenti e ammodernamenti della propria flotta con mezzi all'avanguardia e che abbiano emissioni sempre più basse.

NUOVO STRALIS XP

TCO₂ CHAMPION

METTI IN MOTO IL TUO BUSINESS E PARTI DA ZERO



TUO SUBITO CON ANTICIPO ZERO!

CORRI IN CONCESSIONARIA
O CHIAMA IL NUMERO VERDE

Numero verde
800-800288

PIÙ VANTAGGI

Zero anticipo e deducibilità completa
del canone e degli interessi
ai fini IRAP e IRES

PIÙ CHIAREZZA

Leasing operativo
con durata di 36 mesi

PIÙ SERVIZI

Assicurazione Incendio, Furto & Kasko
e Manutenzione & Riparazione,
inclusi nella rata

PIÙ LIBERTÀ

Al termine del leasing lo restituisci
e puoi ripartire con l'ultimissimo
modello IVECO!

CON IL LEASING OPERATIVO IVECO AD ANTICIPO ZERO, I VANTAGGI PARTONO SUBITO!

Zero anticipo e con il leasing operativo IVECO fai subito partire i tuoi affari a bordo del Nuovo Stralis, il campione di TCO₂ completamente rinnovato nella catena cinematica e nei sistemi elettrici ed elettronici, e con nuove caratteristiche per il risparmio di carburante. Senza anticipo e con un'unica rata mensile fissa, avrai subito il tuo Nuovo Stralis, più assicurazione Incendio, Furto & Kasko e Manutenzione & Riparazione inclusi per tutta la durata del leasing. E dopo 36 mesi, al termine del contratto, lo restituisci senza altri oneri.

Gioca d'anticipo e vinci: scegli Nuovo Stralis con anticipo zero.

IVECO
CAPITAL

Numero verde
800-800288

lun-ven 8-20 / sabato 8-12

IVECO

Il tuo partner per un trasporto sostenibile

Offerta valida sulla gamma Nuovo Stralis trattore, fino al 30/06/2017. Offerta soggetta a condizioni e disponibile anche su versioni non XP alimentate a gasolio. Modello di riferimento: AS440S46T/P con GPS predittivo, con cambio HI-Tronix 12 m, rallentatore integrato, spoile: Leasing a 36 mesi, nessun anticipo versato dal cliente, canone 1.600 € al mese comprensivo di assicurazione Polizza Furto e Incendio e Kasko, Contratto Manutenzione e Riparazione 2XL-Life 4 anni/120.000 km/anno. Offerta soggetta ad approvazione di IVECO CAPITAL (CNH Industrial Capital Europe S.A.S.). Prima della sottoscrizione è necessario prendere visione delle Condizioni Contrattuali e del Fascicolo Informativo, disponibili presso le concessionarie aderenti all'iniziativa. Immagine a puro scopo illustrativo. Messaggio pubblicitario con finalità promozionale

SU STRADA / SCANIA R 450 A4X2NB

Prova di valore

LA NUOVA GENERAZIONE SCANIA NON TEME CONFRONTI E SU STRADA DIMOSTRA LE SUE QUALITÀ IN TERMINI DI EFFICIENZA, PERFORMANCE E SICUREZZA. IL MOTORE 13 LITRI SEI CILINDRI IN LINEA EURO 6 DA 450 CV È PARTE DI UNA FAMIGLIA DI PROPULSORI CHE COMPRENDE ANCHE LE UNITÀ DA 370 E 410 CV NONCHÉ LA NUOVA E AVANZATA VERSIONE DA 500 CV. SPAZIOSA E CONFORTEVOLE LA CABINA, PROGETTATA INTORNO ALLE ESIGENZE DI LAVORO E DI RIPOSO DEL DRIVER.



MAURIZIO GUSSONI
MONZA

La nuova generazione Scania mostra i muscoli e dimostra che i progressi ottenuti dai tecnici di Södertälje sono qualcosa di estremamente concreto. Lo abbiamo potuto verificare in un test drive di circa 200 chilometri a bordo di un R 450 A4x2NB in configurazione trattore + semirimorchio. La nuova famiglia di prodotti mette a frutto in modo completo e razionale l'esclusivo sistema modulare che caratterizza l'offerta Scania, che può ora fornire più livelli di prestazioni, connettività e un insieme completo di servizi per la produttività, oltre a soluzioni di trasporto sostenibili accuratamente personalizzate per ogni tipo di cliente nel settore altamente competitivo dei trasporti.

La cabina della nuova Serie R non possiede alcun componente in comune con la

gamma Scania precedente, ma naturalmente tutte le caratteristiche positive che hanno contraddistinto quest'ultima sono state trasferite ai nuovi modelli e ulteriormente migliorate. Quattro le aree di interesse che hanno guidato la progettazione del posto di lavoro del driver: ambiente, risparmio di carburante, uso ottimale degli spazi interni, sicurezza e massima affidabilità. Per quanto riguarda gli esterni, Scania ha assegnato la massima priorità agli aspetti legati all'aerodinamica e, di conseguenza, al consumo di carburante. Ogni superficie, sia frontale che laterale e persino la parte inferiore del veicolo, è stata ottimizzata in modo da ridurre al minimo la resistenza aerodinamica. Anche componenti quali ad esempio i tergicristalli, gli specchi retrovisori e tutte le luci, sono stati progettati sulla base di questo obiettivo. Le nuove cabine offrono inoltre una visibilità decisamente su-

periore grazie a una superficie vetrata più ampia, al cruscotto più basso, ai pannelli delle portiere più sottili e ai montanti anteriori ottimizzati. Gli specchi delle cabine R e S possiedono una funzione

grandangolare, sono elettricamente regolabili e riscaldati e sono in grado di smorzare efficacemente le vibrazioni.

A bordo, ci si accorge immediatamente che gli interni sono stati progettati per assi-



La cabina della nuova Serie R amplia le caratteristiche positive della gamma precedente, alzando il livello qualitativo.

curare ai conducenti uno spazio ottimale per la guida e il riposo. La gamma di opzioni di regolazione del sedile del conducente è adesso ancora più ampia e permette a tutti i conducenti di trovare una posizione di guida estremamente confortevole. La nuova postazione di guida, più vicina al parabrezza e leggermente spostata verso sinistra, aumenta inoltre la visibilità frontale e laterale. Rispetto ai modelli precedenti, l'intero cruscotto è stato leggermente abbassato, con un conseguente e notevole aumento della visibilità verso la parte anteriore del veicolo. Particolare attenzione è stata dedicata allo spazio per piedi e ginocchia. Il cruscotto riprogettato semplifica inoltre i movimenti verso i lati della cabina quando il veicolo è parcheggiato. Il design del cruscotto è caratterizzato da accessibilità e funzionalità, combinate con linee precise e pulite che aiutano gli occhi, e anche le mani, a trovare rapidamente ciò che cercano, suscitando nel conducente una sensazione di maggiore sicurezza. Nelle nuove cabine anche il cruscotto è modulare, in modo da facilitarne la personalizzazione sulla base delle esigenze dei clienti in termini di design ergonomico, pulsanti, controlli e vani portaoggetti con diversi livelli di prestazioni. Scania ha anche sviluppato sistemi di climatizzazione completamente nuovi.

La nuova Serie R mette tutti d'accordo testimoniando che tra i miglioramenti apportati dai tecnici Scania, la riduzione media del 5 per cento dei consumi di carburante diesel, dovuta a fattori quali catene cinematiche perfezionate e maggiore aerodinamicità, è un dato di fatto ampiamente verificabile. Il motore 13 litri sei cilindri in linea Euro 6 da 450 cv è parte di una famiglia di propulsori che

comprende anche le unità da 370 e 410 cv nonché la nuova e avanzata versione da 500 cv. Tutti e quattro eseguono ora il post-trattamento dei gas di scarico solo con SCR. L'R 450 si dimostra sempre reattivo alle sollecitazioni del driver e della strada. Una grande novità introdotta da Scania è il sistema di frenata dell'albero secondario di serie nei cambi Opticruise automatici. L'utilizzo del freno dell'albero secondario in sostituzione di un sincronizzatore convenzionale non solo diminuisce i tempi di cambio effettivi, ma consente anche di mantenere una pressione ottimale del turbo. Di conseguenza, il veicolo passa alla marcia superiore con maggiore potenza, nonostante i cambi risultino più fluidi rispetto al passato. Questa funzione da una parte semplifica la guida in condizioni difficili e dall'altra migliora le prestazioni di guida su tutti i tipi di strada, inclusa la coppia di spunto alla partenza. Anche dal punto di vista della sicurezza, i progressi compiuti da Scania comprendono gli airbag laterali a tendina che si aprono per proteggere chi viaggia in cabina in caso di ribaltamento del veicolo. Il dispositivo, soprattutto se combinato con l'airbag al volante e con i pretensionatori delle cinture di sicurezza, aumenta notevolmente le possibilità di sopravvivenza, per l'autista ed eventuali passeggeri, in caso di incidenti con ribaltamento. Nella nuova generazione di veicoli, Scania ha migliorato la sicurezza sia attiva che passiva con numerose funzionalità che proteggono gli occupanti. La nuova generazione Scania si contraddistingue anche in ambito sostenibilità. Lo Scania R 450 Highline è stato di recente proclamato "Green Truck 2017" in Germania per la categoria veicoli pesanti fino a 40 t di massa totale a terra.

LA CARTA D'IDENTITÀ

Cognome: Scania
Nome: R 450 A4x2NB
Cabina: CR20H
Configurazione assi: 4x2
Motore: DC13; Carburante: gasolio; cilindri: 6 in linea; 4 valvole per cilindro; iniezione carburante: Scania XPI (iniezione diretta ad altissima pressione); livello ecologico: Euro 6; post-trattamento dei gas di scarico con SCR; cilindrata: 13 litri; potenza max: 331 kW/450 cv a 1.900 giri/min; coppia max: 2.350 Nm a 1.000-1.300 giri/min.
Cambio: Scania Opticruise, Retarder Scania R4100D da 4.100 Nm e potenza massima di 500 kW.
Pneumatici: 315/70 R22.5 (anteriori), 315/70 R22.5 (posteriori).
Livello di rumorosità: 80 dBA
Dotazioni: AEB (frenata d'emergenza), EBS, ACC, CCAP (Cruise Control with Active Prediction), Hill Hold, ESP, LDW, Scania Driver Support.

L'IMPEGNO DEL COSTRUTTORE SVEDESE PER IL MIGLIORAMENTO DELL'ECONOMIA DEI TRASPORTI

SCANIA RIDUCE I CONSUMI DEL 25 PER CENTO IN VENTICINQUE ANNI

L'introduzione di un nuovo modello di veicolo come la nuova generazione della Serie R corrisponde a importanti passi avanti dal punto di vista dei consumi di carburante e, di conseguenza, delle emissioni di CO₂. Solamente dando uno sguardo d'insieme agli ultimi anni, però, si comprende fino in fondo il progresso messo in atto, per esempio da un costruttore attento come Scania. I consumi di carburante rappresentano una significativa porzione dei costi per ogni azienda di trasporto. Questo comporta una spinta significativa nel cercare di incrementare i livelli di efficienza per quanto riguarda i consumi di carburante.



Per mettere in evidenza i progressi effettuati, Scania ha deciso di coinvolgere AVL, società che effettua test sulla catena cinematica, per

condurre un test indipendente. L'azienda ha misurato i consumi di carburante e le emissioni di ossido di azoto su 6 percorsi di guida iden-

tici di 140 km mettendo a paragone uno Streamline 143 di 25 anni con un innovativo veicolo della nuova generazione Scania, un S 500. Entrambi i veicoli sono stati progettati per il trasporto di legname e sono dotati di motori da 500 cv. Il veicolo più datato aveva un motore V8 con una cilindrata da 14 litri, mentre il nuovo veicolo era un sei cilindri da 13 litri. Nonostante la cilindrata inferiore, il nuovo motore è risultato maggiormente potente a tutti i regimi del motore. Durante i test, i veicoli sono stati entrambi guidati a una velocità di 85 km/h sullo stesso tratto di strada in Svezia e dagli stessi due autisti. Avevano entrambi lo stesso peso a bordo, fattore che

ha dato al nuovo veicolo un leggero vantaggio poiché più leggero nel complesso. I risultati dei test hanno evidenziato una riduzione di circa il 25 per cento dei consumi di carburante e del 95 per cento degli ossidi di azoto emessi. Numerosi i fattori alla base del cambiamento: i motori sono diventati maggiormente efficienti e sono in grado di erogare maggiore coppia e potenza a parità di cilindrata. Inoltre, è stata migliorata l'aerodinamica, il cambio automatizzato Scania Opticruise ha ridotto il consumo di carburante, i rapporti al ponte sono stati allungati, i componenti ausiliari sono stati affinati e i dispositivi di frenatura gravano meno sulla tara.



SCANIA: GARANTIRE LA MASSIMA PROFITABILITÀ
NEL SEGNO DI UNA CONCRETA SOSTENIBILITÀ.

**“LA SOSTENIBILITÀ
NON È UN’OPZIONE,
È L’UNICO FUTURO
POSSIBILE...”**

Sostenibilità ambientale ed economica Scania. Un prodotto tecnologicamente avanzato, compatibile con un’ampia gamma di carburanti alternativi, unito a servizi che massimizzano la produttività e l’efficienza della soluzione di trasporto.

SCANIA.
PER L’UNICA IMPRESA CHE CONTA. LA TUA.

SCANIA

OPERATIVA LA CONCESSIONARIA RENAULT TRUCKS CENTRO VEICOLI INDUSTRIALI

Nuovo volto romano per la Losanga



HUB LOGISTICO PER IL CENTRO-SUD ITALIA, GRAZIE ALLA PRESENZA DI NUMEROSE AZIENDE SPECIALIZZATE IN STOCCAGGIO E DISTRIBUZIONE DELLE MERCI, NEL LAZIO OPERA IL NUOVO DEALER SPECIALIZZATO IN VENDITA E ASSISTENZA DEI VEICOLI COMMERCIALI E INDUSTRIALI DEL COSTRUTTORE FRANCESE. “LA STRATEGIA DI POTENZIAMENTO DELLA RETE PROSEGUE”, Afferma Giovanni Lo Bianco, Amministratore delegato Renault Trucks Italia.

LINO SINARI
FIANO ROMANO

Sede a Fiano Romano, comune a nord di Roma, nella città metropolitana della Capitale, è Centro Veicoli Industriali la nuova concessionaria Renault Trucks, specializzata nella vendita e assistenza dei veicoli commerciali e industriali del costruttore francese nel Lazio. Hub logistico per il Centro-Sud Italia, grazie alla presenza di numerose aziende specializzate nello stoccaggio e nella distribuzione delle merci, il Lazio si è affermato come area importante anche per l'intenso flusso di veicoli industriali che transita sull'asse nord-sud della Penisola. Ciò rende l'area romana un mercato fondamentale per la vendita e assistenza dei veicoli pesanti.

In quest'area Renault Trucks ha inaugurato la nuova concessionaria Centro Veicoli Industriali. “Il nostro obiettivo - spiega Giovanni Lo Bianco, Amministratore delegato Renault Trucks - è mantenere una copertura capillare dell'intero territorio italiano

con partner solidi che sappiano potenziare le attività di vendita e assistenza per l'intera gamma dei nostri veicoli commerciali e industriali. Il Lazio è un'area molto importante nel mercato italiano e abbiamo deciso di radicare la nostra presenza attivando un impianto che offre servizi di vendita e dopo-vendita. Questa partnership - conclude il numero uno della Losanga -

rientra nella strategia di potenziamento della Rete attuata da Renault Trucks Italia. Strategia che prosegue: nei prossimi mesi potremo assistere ad altri tagli del nastro”.

A Fiano Romano l'impianto di Centro Veicoli Industriali comprende un piazzale esterno di 2mila mq, un'officina di 800 mq, un magazzino ricambi di 100 mq e 200 mq di uffici per il personale am-

ministrativo e commerciale. Inoltre, adiacente all'officina c'è una sala d'attesa per gli autisti, equipaggiata con televisore, distributore di bevande e sala relax. Il personale della concessionaria Renault Truck è formato da tre tecnici - di cui un capo-officina - un magazziniere, un'addetta all'accettazione e tre consulenti di vendita che seguono l'intera regione Lazio.



Il personale della concessionaria Renault Trucks è formato da tre tecnici, un magazziniere, un'addetta all'accettazione e tre consulenti di vendita che seguono l'intera regione Lazio.



Al vertice della società c'è Manuel Cappelli, esponente dell'omonima famiglia che vanta una lunga esperienza nel commercio e assistenza dei veicoli. Cappelli rappresenta il marchio Renault Trucks dal dicembre del 2015. “Rappresentiamo Renault Trucks - dichiara l'imprenditore romano - con grande orgoglio. Abbiamo scelto come location Fiano Romano perché è adiacente a Roma, dove operano migliaia di veicoli per la distribuzione delle merci e per le attività di manutenzione, ma anche per la presenza della più importante

arteria autostradale italiana, dove ogni giorno transitano migliaia di camion. Inoltre, nel raggio di pochi chilometri operano decine di magazzini. A tutti questi operatori offriamo veicoli d'eccellenza e servizi di qualità, compresa l'assistenza 24 ore che svolgiamo con un'officina mobile di ultima generazione”.

All'inaugurazione della sede hanno partecipato autotrasportatori provenienti dall'intera Regione: “tante persone - precisa Manuel Cappelli - che hanno voluto darci un caloroso benvenuto a Fiano Romano”.

CHIUSA A LIONE LA FINALE INTERNAZIONALE: ITALIA QUARTA CLASSIFICATA

CHALLENGE POST-VENDITA: IL TEAM AUTO SERVICE SFIORA IL PODIO

All'edizione 2017 del RTEC (Road To Excellence Championship), Challenge Post-Vendita di Renault Trucks, è stata Team Auto Service di Occhiobello, forte del secondo posto a livello europeo del circuito ottenuto due anni fa, a rappresentare i colori italiani fino alla finale Internazionale di Lione, concorrendo tra ben 5.285 candidati provenienti da 49 paesi che si sono sfidati nel corso delle prove teoriche. In queste ultime l'officina veneta è stata selezionata tra le 24 squadre che hanno preso parte alla finalissima internazionale di Lione, culla del marchio della Losanga, sfiorando il podio e piazzandosi in quarta posizione.

Quattro i tecnici di Auto Service che hanno tenuto alti i colori dell'Italia, dopo essersi distinti durante le fasi di qua-

lificazione aggiudicandosi il primo posto in Italia e successivamente l'accesso alla finale internazionale. L'officina della provincia di Rovigo ha dovuto vedersela con colleghi di Francia, Algeria, Turchia, Ghana, Danimarca, Svizzera, Sultanato d'Oman, Spagna, Belgio, Russia, Germania, Polonia, Ucraina, Portogallo, Israele, Austria, Bulgaria, Slovenia e Regno Unito. Le squadre finaliste, composte al massimo da quattro persone, si sono sfidate nel corso di sei prove pratiche, in condizioni reali, presso il centro training di Lione. Le problematiche tecniche da risolvere ben corrispondevano alle sfide che devono affrontare quotidianamente i tecnici. Le prove pratiche, tecnicamente molto varie, hanno messo alla prova i tecnici di ogni squadra nel

dimostrare di saper diagnosticare e riparare diverse tipologie di guasti tecnici.

Quest'anno, in Francia, parallelamente alle fasi di selezione dei migliori team RTEC, Renault Trucks ha organizzato un'edizione per i giovani: RTEC Junior. Il costruttore ha invitato 21 alunni che frequentano l'ultimo anno di un istituto professionale, Les Catalins di Montélimar, a partecipare a prove teoriche incentrate sui veicoli industriali e i pezzi di ricambio. Le due migliori squadre hanno poi assistito alla finale internazionale del Challenge RTEC a Lione. Attraverso l'iniziativa RTEC Junior, Renault Trucks intende valorizzare la filiera delle professioni meccaniche ed automobilistiche nonché i giovani talenti.

ALLTRUCKS PREMIA IL SUO PARTNER EUROPEO NUMERO 300

L'assistenza premium è di casa in Officina Randazzo

FABIO BASILICO
SANTA NINFA

L'incontro tra eccellenze genera aziende modello e fortemente competitive. È questo ciò che è avvenuto in Sicilia con la partnership tra un premium brand internazionale dell'assistenza veicoli industriale come Alltrucks e l'Officina meccanica Randazzo, una importante realtà del Sud Italia all'interno del network di assistenza Iveco. Siamo a Santa Ninfa, in provincia di Trapani, nella parte centrale della Sicilia Occidentale, località dell'immediato entroterra raggiungibile comodamente dall'Autostrada A29 Palermo-Mazara del Vallo. L'Officina Domenico Randazzo è il partner europeo numero 300 di Alltrucks - uno dei 54 italiani - e per questo motivo a Santa Ninfa è avvenuta la consegna della targa di merito che Gianluca Annunziata, Market Manager Italy di Alltrucks Truck & Trailer Service, accompagnato da Vania Bruno, Area Manager per il Centro Sud Italia, ha consegnato nelle mani di Agostino Randazzo, 34 anni, Amministratore unico della Srl di famiglia, e di sua moglie Giusj Bivona, 30 anni. Agostino e Giusj sono una giovane coppia affiatata nella vita come sul lavoro: sposati dal 2015, hanno preso in mano le redini dell'azienda facendo tesoro delle competenze del fondatore Domenico Randazzo, classe 1957, che, oltre alla gestione della vicina azienda Diesel Technology, che all'interno del Gruppo Randazzo si occupa di assistenza specialistica per motori diesel, continua a non far mancare la sua instancabile presenza all'interno delle strutture e dei capannoni di Santa Ninfa, distribuite su un terreno di ben 6mila mq, 2mila dei quali coperti, e in procinto di essere ampliate con la costruzione di un nuovo centro d'intervento di 800 mq dedicato all'elettronica e alla telematica dei veicoli, asset strategico e attualissimo nel mondo dei trasporti e viscerale passione di Agostino Randazzo, che nel campo ha acquisito competenze di altissimo livello.

È sempre la passione che ha mosso e muove la prima e la seconda generazione dei Randazzo, impegnati a dare il meglio nel loro lavoro e oggi giustamente fieri del successo ottenuto non solo come officina autorizzata Iveco tra le più importanti in Italia ma anche come partner d'eccellenza di un premium brand come Alltrucks, arrivato in Italia nel 2015 e oggi in continua espansione su tutto il territorio nazionale così come all'estero grazie a una formula che si sta rivelando vincente: mettere insieme le competenze di tre fornitori automotive leader internazionali - Bosch, Knorr-Bremse e ZF, i soci fondatori di Alltrucks - e fornirle come patrimonio a una



PATTO SUGGELLATO TRA LE DUE REALTÀ DI PUNTA NELL'ASSISTENZA TRUCK E TRAILER. PER ALLTRUCKS, IN CONTINUA ESPANSIONE SU TUTTO IL TERRITORIO NAZIONALE COSÌ COME ALL'ESTERO, L'OFFICINA MECCANICA RANDAZZO È IL PARTNER IDEALE, IN GRADO DI VALORIZZARE LE COMPETENZE DI TRE FORNITORI DI LIVELLO INTERNAZIONALE COME ZF, BOSCH E KNORR-BREMSE, I SOCI FONDATORI DI ALLTRUCKS, E TRADURLE IN UN SERVIZIO EFFICACE, EFFICIENTE E PUNTUALE PER TUTTI I TRASPORTATORI.

rete di officine brandizzate con i tre loghi, in modo che ciascuna officina possa avere tutte le informazioni necessarie per offrire al trasportatore un servizio efficace, efficiente e puntuale in tutti gli ambiti d'intervento su truck e rimorchi multimarca. Proprio quello che da oltre trent'anni l'Officina Randazzo garantisce ai suoi clienti, Iveco e non solo.

"L'Officina è nata nel 1980 per iniziativa di mio padre Domenico - inizia a raccontare Agostino Randazzo - una persona con una passione innata per la meccanica, grande lavoratore e indomito imprenditore, che ha iniziato a sporcarsi le mani con i veicoli già a 14 anni. A Santa Ninfa vengono aperti i primi due capannoni e un centro per le revisioni, poi per soddisfare le esigenze di ampliamento l'azienda nel 2004 si trasferisce nella zona artigianale di Santa Ninfa, nella sede dove siamo tuttora. Il 2004 è l'anno in cui

faccio il mio ingresso in azienda con il mio diploma di perito in economia aziendale in tasca ma soprattutto al termine della ferma militare. Alla fine accetto la proposta di mio padre di dedicarmi all'officina invece che proseguire la carriera militare. Una scelta di cui non mi sono pentito. Nel 2013 sono diventato Amministratore unico dell'Officina". Un ruolo fondamentale in azienda è occupato da Giusj, brillante e attivissima moglie di Agostino. Laureata in giurisprudenza e in procinto di diventare avvocato, Giusj si occupa di amministrazione, affiancata da uno stuolo di giovani collaboratrici entusiaste: "Ho messo in conto per il futuro la possibilità di esercitare la professione di avvocato - confessa sorridente - ma non rinuncerò al mio ruolo in azienda, al fianco di Agostino. Non ho potuto fare a meno di condividere la stessa passione che anima mio

marito e mio suocero". Passione che ha permesso all'Officina Randazzo di acquisire una nomea in tutta Italia prima come centro primario di assistenza della rete Iveco - Iveco truck e bus, Astra e Iveco Defence - e poi anche come punto di riferimento per i servizi resi in relazione a numerosi marchi del settore, da Zorzi-Menci a Italiana Rimorchi, da Actia-Siemens a Haldex, da Teknocar a Wabco, da Bosch a ZF, da Knorr-Bremse a Krone. "Accanto a Iveco e a tutta la galassia che affianca il brand del Gruppo CNH industrial l'Officina ha arricchito l'offerta di servizi con marchi di qualità, a cui ovviamente adesso aggiungiamo Alltrucks - continua Agostino Randazzo - Nel 1998 è stato acquisito il brand Astra e nel 1999 Irisbus, di cui per entrambi siamo oggi referenti per le province di Trapani, Agrigento e Caltanissetta. Nel 2005 diventiamo la prima

officina in Sicilia e la terza in Italia per i tachigrafi digitali Actia. Un altro capitolo importante della nostra storia è quello della collaborazione con Iveco Defence: ci sono molte caserme in questa zona della Sicilia e negli anni il lavoro di assistenza su veicoli speciali e militari non è mai mancato. Facciamo assistenza sia qui nel capannone di Santa Ninfa sia in tutta la Sicilia".

L'efficienza di un service attivo H24 e con una precisa operatività mobile, grazie alla disponibilità di tre furgoni Daily impegnati a muoversi in lungo e in largo per tutta la Sicilia, ha fatto in modo che Randazzo conquistasse la fiducia di numerosi clienti, circa 2.500, in maggioranza grandi flotte impegnate nei trasporti nazionali e internazionali. "Effettuiamo almeno una decina di interventi giornalieri - spiega Agostino Randazzo - e una settantina alla settimana. L'Officina impiega una trentina di persone, comprese quelle impiegate in ufficio. Il fatturato è di circa 2 milioni di euro".

Efficienza e velocità di intervento nell'ottica della massima riduzione del fermo macchina, ma anche flessibilità, versatilità, assistenza customer oriented e massima personalizzazione: i punti di forza di Officina Randazzo coincidono con quelli di Alltrucks: il matrimonio non poteva che essere celebrato, nella consapevolezza che il sodalizio è destinato a durare. "Officina Randazzo incarna l'ideale del nostro partner - dichiara un soddisfatto Gianluca Annunziata grazie al suo

livello di professionalità, ma anche in virtù di una vision orientata all'innovazione continua, al perfezionamento delle competenze e al continuo miglioramento tecnologico. Il fatto che possa assicurare al cliente una molteplicità di servizi per truck e trailer garantisce una capacità e potenzialità di intervento all'avanguardia. Grazie all'abbinamento tra il know how e il bagaglio tecnologico di Alltrucks con l'expertise di Randazzo, possiamo davvero garantire il miglior servizio possibile ai clienti". Randazzo non è solo "partner ideale" di Alltrucks in Italia ma anche a livello europeo: "La famiglia Randazzo - aggiunge Annunziata - possiede caratteristiche che Alltrucks ritiene fondamentali per un'ottima partnership: apertura mentale verso una clientela multimarca - cosa non comune - comprovata capacità tecnica e organizzazione moderna dell'officina che la renda pronta a cogliere ciò che Alltrucks offre".

Il futuro di Officina Randazzo è segnato e non prevede passi indietro. Lo dice a chiare lettere Agostino Randazzo: "Io e il mio team vogliamo far crescere ulteriormente l'azienda facendo leva su passione, innovazione e competenza, per riuscire a dare sempre il massimo ai nostri clienti, vecchi e nuovi. Puntiamo inoltre a diventare punto di riferimento anche nel settore dell'elettronica e della telematica facendo in modo che una mia genuina passione diventi elemento distintivo dell'azienda e del suo business".



Da sinistra: Vania Bruno, Gianluca Annunziata, Agostino Randazzo e la moglie Giusj.

PAOLO ALTIERI
PADOVA

IVECO CONSEGNA 20 STRALIS FULL-LNG AD AUTAMAROCCHI NEL GIORNO

A Padova la grande

L'Italia assume un ruolo di punta nel progressivo processo di diffusione del metano nei trasporti. Merito senza dubbio di un costruttore attento e pionieristico come Iveco, che al gas naturale dedica da decenni grandi attenzioni e oggi è in grado di proporre sul mercato veicoli per ogni tipologia di impiego nelle attività di trasporto merci e persone. Merito anche di altre realtà imprenditoriali che credono nelle potenzialità del metano per un futuro dei trasporti più efficiente in termini economici ed ecologici. Così è stato per l'inaugurazione ufficiale della nuova stazione LNG (gas naturale liquefatto) della Liquimet all'interno dell'Interporto di Padova, posizione strategica nel corridoio del traffico merci da e per l'Est Europa. Si tratta del primo distributore italiano mono-fuel pubblico di metano liquido: un primato che non interessa solo il nostro Paese ma che ha rilevanza a livello europeo, dal momento che la nuova stazione rientra nell'iniziativa ministeriale GAINN_IT, approvata e cofinanziata dalla Comunità europea. Contestualmente all'apertura della stazione Liquimet, Iveco ha consegnato 20 Stralis full-LNG ad Autamarocchi, azienda leader nel settore trasporti e logistica: l'importante lotto di veicoli sostenibili - parte di una commessa totale di ben 100 mezzi nell'arco di un anno e mezzo - è stato consegnato nel corso di una cerimonia ufficiale tenutasi presso l'Interporto di Padova alla presenza delle istituzioni, di Pierre Lahutte, Iveco Brand President, Mihai Daderlat, Business Director Iveco Mercato Italia, Oscar Zabai, Presidente di Autamarocchi e Antonio Nicotra, Presidente di Liquimet. Un primo decisivo passo verso un cambiamento che dovrebbe coinvolgere sinergicamente tutti gli attori della catena logistica: se l'intera flotta di circa 2.000 automezzi che ogni giorno gravitano sull'Interporto di Padova si convertisse all'LNG si otterrebbe un beneficio equivalente all'impianto di un bosco con 2 milioni di nuovi alberi.

“La realizzazione di questo primo distributore pubblico di LNG - ha dichiarato Roberto Toso, Direttore Generale di Interporto Padova - è parte del nostro più ampio progetto di creazione di un vero e proprio centro avanzato della logistica sostenibile. Fin dalla sua nascita, Interporto Padova ha puntato sulla sostenibilità ambientale, diventando uno dei principali terminali terrestri per il trasporto marittimo, proprio grazie ai collegamenti ferroviari sviluppati con il proprio Terminal Intermoda-



INAUGURAZIONE UFFICIALE DELLA NUOVA STAZIONE LNG (GAS NATURALE LIQUEFATTO) DELLA LIQUIMET ALL'INTERNO DELL'INTERPORTO DI PADOVA, POSIZIONE STRATEGICA NEL CORRIDOIO DEL TRAFFICO MERCI DA E PER L'EST EUROPA. SI TRATTA DEL PRIMO DISTRIBUTORE ITALIANO MONO-FUEL PUBBLICO DI METANO LIQUIDO. CONTESTUALMENTE, IVECO HA CONSEGNA 20 STRALIS FULL-LNG AD AUTAMAROCCHI, AZIENDA LEADER NEL SETTORE TRASPORTI E LOGISTICA.

le. Nei prossimi mesi il terminal sarà potenziato con l'installazione di 4 gru elettriche a portale (RMG) che ne raddoppieranno la capacità a parità di superficie. Ancora, abbiamo ideato e sviluppato Cityporto, considerato il migliore servizio di distribuzione urbana delle merci con mezzi a basso impatto ambientale, e realizzato il più grande impianto fotovoltaico su tetto d'Italia sfruttando le coperture dei nostri magazzini. Guardare al futuro per noi è naturale, e non potevamo trascurare una rivoluzione come quella che il metano liquido porterà nei prossimi anni nel trasporto, e non solo in quello su strada”.

La struttura della stazione, inizialmente realizzata con una baia per rifornimento LNG e una per CNG, è prevista per consentire l'estensione fino a quattro baie con doppio erogatore, aumentando la potenzialità di rifornimento fino a 500 veicoli al giorno. “Le soluzioni innovative studiate per la sicurezza del metano - ha spiegato An-

tonio Nicotra, ceo di Liquimet - includono la realizzazione di tubazioni e dispositivi aerei incapsulati in camini di scarico verso l'alto per convogliare in alto le eventuali dispersioni accidentali di metano, evitando di causare condizioni di infiammabilità nell'area di rifornimento. L'LNG non arriva alla stazione di rifornimento di Interporto Padova via strada da Marsiglia o Barcellona, bensì con ISO container intermodali per ferrovia da Rotterdam, in linea con il principio di GAINN4DEP di riduzione della carbon footprint e di decongestione del traffico stradale. In attesa che la rete si arricchisca dei depositi costieri di LNG (GAINN4DEP ne prevede almeno 4) da cui rifornire le navi e gli ISO container, questi ultimi possono anche viaggiare su traghetti o nave porta container per consentire una consegna di LNG 'sostenibile' anche nel Sud Italia e nelle isole”.

“I vantaggi del gas naturale sono una realtà concreta e disponibile anche per i mezzi

pesanti, come testimoniato dal nuovo Stralis NP AS440S40T/P LNG - ha commentato Pierre Lahutte - Il nuovo Stralis Natural Power Iveco è infatti il primo veicolo a gas naturale progettato per missioni di lunga distanza, dotato di motore Iveco Cursor 9 da 400 cv, cambio Eurotronic e doppio serbatoio di LNG, con capacità di 540 litri ciascuno, in grado di garantire fino a 1.500 km di autonomia. Le performance del nuovo Stralis LNG, che consente una riduzione delle emissioni di NOx del 32 per cento, di PM del 99 per cento e di CO2 fino al 95 per cento in caso di utilizzo di biometano (forma energetica per la quale i nuovi Stralis Natural Power sono già compatibili), hanno risposto alle esigenze di Autamarocchi che ha visto in Iveco il partner ideale per un trasporto sostenibile”. “L'apertura della stazione - ha aggiunto Mihai Daderlat - rappresenta un ulteriore passo avanti nel percorso di transizione energetica che il nostro paese sta

compiendo: gli Iveco Stralis NP potranno contare, da oggi, su ben undici punti di approvvigionamento di gas naturale liquefatto. L'attenzione e la ricerca continua di Iveco per le nuove tecnologie hanno permesso al brand di essere leader europeo nel settore dei combustibili alternativi, anticipando soluzioni che contribuiranno a ridurre ulteriormente l'impatto ambientale del settore dei trasporti e divenendo il partner ideale per un trasporto sostenibile, come dichiarato nel pay-off del brand: ‘Iveco. Il tuo partner per un trasporto sostenibile’”. Iveco sottolinea con forza e determinazione che quella del metano è una carta vincente per affrontare le sfide sociali ed economiche del momento. “Viviamo un momento storico importante perché oggi possiamo considerare il gas una valida alternativa energetica al diesel - ha continuato Pierre Lahutte - Nel corso della storia dell'energia siamo passati dal bruciare il legno al carbone, poi alla benzina e al diesel. Quindi è arrivato il

turno del gas che ha il vantaggio straordinario di essere anche generabile in modo naturale attraverso il processo di trattamento dei rifiuti e degli scarti delle lavorazioni agricole e delle attività zootecniche. Il biogas è una rivoluzione, perché torniamo a usufruire di una fonte rinnovabile. I truck LNG hanno caratteristiche interessanti: nonostante costino di più dei mezzi tradizionali a gasolio, utilizzano per muoversi il gas che è molto più competitivo del gasolio, più facile da trovare o da produrre rispetto al gasolio, derivato dal petrolio e soggetto ai rincari. Questo vantaggio competitivo si traduce in un autentico beneficio economico per l'azienda sul lungo periodo. E ovviamente genera benefici in termini ambientali. Il nostro è un camion totalmente competitivo. Siamo i primi a produrlo su larga scala. E il mercato ce lo riconosce: sono più di 1.000 gli ordini europei generati in pochi mesi”.

All'Interporto di Padova si è celebrato il “D-day” del-

ANTONIO NICOTRA, CEO LIQUIMET

“SIAMO ORGOGLIOSI DI AVER RAGGIUNTO UN IMPORTANTE OBIETTIVO”

Nel suo intervento, Antonio Nicotra, Ceo di Liquimet, ha sostenuto con forza il valore del metano.

“Il metano è una fonte inesauribile di energia disponibile tutt'intorno a noi: le quantità di biometano che si sviluppano naturalmente nell'atmosfera e che sono recuperabili dagli scarti della zootecnia, dell'agricoltura e delle estensioni forestali, oltre che dai rifiuti urbani, sono sempre crescenti e posso-

no consentire di renderci energeticamente sufficienti e non dipendenti dalle importazioni. La produzione di bio-LNG (biometano liquido) è necessaria e fattibile: il 10 per cento di quota rinnovabile nei trasporti entro il 2020 è l'obiettivo della Direttiva 2009/28/CE e l'85 per cento di abbattimento delle emissioni di CO2 nell'atmosfera entro il 2050 è l'obiettivo della Energy Roadmap 2050 della Commissione europea. Per questo la



stazione di Padova è solo il primo passo di un percorso che rivoluzionerà il trasporto pesante e, di conseguenza, avrà un enorme impatto positivo sulla nostra salute e sull'ambiente”.

Liquimet Spa, società italiana del Gruppo Gasfin SA del Lussemburgo, è stata costituita nel marzo 2016 allo scopo di sviluppare il “Progetto innovativo Liquimet per la rete di distribuzione dell'LNG in Italia” con prima realizzazione al-

l'Interporto di Padova, sede del primo centro di ricevimento, distribuzione e rifornimento LNG del Gruppo. Il Progetto fa parte dell'iniziativa nazionale GAINN_IT. Il Gruppo Gasfin è uno dei leader mondiali nella realizzazione di infrastrutture del metano liquido (terminali, navi e distributori) e nella promozione dell'utilizzo del metano liquido per la propulsione nel settore navale, autotrazione, ferroviario e aereo.

DELL'INAUGURAZIONE DEL PRIMO DISTRIBUTORE ITALIANO DI METANO LIQUIDO

festa del metano



L'iniziativa GAINN che punta a costituire la Rete Italiana delle Infrastrutture di Combustibili Alternativi, in particolare dell'LNG per il trasporto marittimo e stradale. Un pro-

getto che comporta un investimento complessivo stimato in 1,27 miliardi di euro nel quinquennio 2017-2022. Per ridurre l'impatto ambientale del trasporto, la Commissione

europea richiede agli stati membri con la Direttiva DAFI di realizzare un numero minimo di punti di rifornimento di LNG entro il 2025 nei principali nodi (porti, in-

terporti e nodi stradali) della rete di trasporto Trans-Europea ed entro il 2030 in tutta la rete. L'Italia, che ha recepito nel dicembre 2016 la Direttiva, da tempo ha promosso

GAINN_IT E IL PROGETTO GAINN4DEP
FACCIAMO STRADA AL METANO

L'obiettivo dell'iniziativa GAINN_IT, lanciata dal Ministero delle Infrastrutture e dei Trasporti nell'aprile 2014, è definire, prototipizzare, sperimentare e implementare, nel periodo 2015-2030, la Rete Italiana delle Infrastrutture di Combustibili Alternativi, in particolare dell'LNG per il trasporto marittimo e stradale. La prima fase di GAINN_IT (GAINN4CORE, GAINN4MOS) è stata approvata dalla Comunità europea ottenendo cofinanziamenti europei.

"GAINN4DEP, finalizzata alla realizzazione della rete minima a geometria variabile necessaria per far fronte alla domanda prevista nel periodo di start-up (2019-2022), è frutto della collaborazione tra gli imprenditori - ha sottolineato Evelin Zubin, Presidente del Centro Servizi per il Mare che coordina, su mandato del Ministero dei Trasporti, GAINN_IT di cui Liquimet è tra gli enti attuatori - A partire dal 2019 inizieranno a operare nel Mediterraneo le prime grandi navi da crociera alimentate a gas naturale liquido, ognuna delle quali richiederà un quantitativo settimanale di combustibile pari a quello di 30 distributori per autotrazione: un vero volano e un'occasione irripetibile per l'Italia per far decollare la rete. Per cogliere questa opportunità dobbiamo tutti mettere a disposizione le nostre capacità. In quest'ottica si inserisce il ruolo di Alis, Associazione Logistica dell'Intermodalità Sostenibile, e del sistema logistico nazionale; non solo un potenziale utente, come evidenziato da Autamarocchi, ma un fattore abilitante: non serve avere LNG se non siamo in grado di distribuirlo in maniera sostenibile e senza aumentare la congestione sulle nostre strade. Oggi con il distributore di Liquimet, il primo di oltre 15 previsti da GAINN4MED, iniziamo un percorso difficile ma molto stimolante, il D-day dell'LNG".

GAINN_IT ha definito le tre sottoreti italiane per la distribuzione di LNG: Tirreno-Ligure, Adriatico-Ionica e Sud Italia. Fondamentali costituendo di queste reti sono i principali porti nazionali, intesi come elementi di coordinamento territoriale nella loro accezione più ampia, inclusiva quindi dei rispettivi hinterland.

un'ampia collaborazione, nell'ambito dei progetti TEN-T e CEF, con i paesi confinanti per garantire la continuità extraterritoriale della rete LNG senza la quale l'utilizzo di

questo combustibile, indicato dall'Unione europea e dal Governo italiano come preferenziale per il trasporto marittimo e terrestre pesante, non potrà essere efficiente.

OSCAR ZABAI, CEO AUTAMAROCCHI

“La sostenibilità è un nostro core business”

La società Autamarocchi offre ai propri clienti i più innovativi ed efficienti servizi logistici grazie a un parco di ben 720 trattori stradali e 1.300 semirimorchi di tutte le tipologie, un fitto network di filiali e una lunga esperienza di oltre 30 anni nel settore. Inoltre, persegue da tempo un progetto di politica ambientale volto alla considerevole riduzione del proprio impatto ambientale, prevedendo la costante riduzione delle emissioni di inquinanti e di CO2 derivanti dall'attività di trasporto.

“Abbiamo cominciato questo percorso dieci anni fa e l'inaugurazione della stazione LNG di Padova con la contestuale consegna del primo lotto di Stralis NP LNG rappresenta una tappa storica sul cammino della sostenibilità dei trasporti e della logistica - ha detto Oscar Zabai, Ceo Autamarocchi - Da una parte ci sono la tecnologia e le sempre più stringenti normative europee in materia di emissioni, dall'altra l'impegno di aziende come la nostra che guardano con particolare attenzione allo stile di guida dell'autista, alla pianificazione delle attività per ridurre i km a vuoto, a un'offerta di servizi di trasporto one way. Sono tutti elementi che concorrono alla riduzione dei consumi e delle emissioni. Entrano in campo gli strumenti tecnologici, la formazione, l'organizzazione e il controllo attento dei processi. È un percorso



virtuoso perché l'azienda che investe in queste politiche ha un riscontro diretto. L'azienda virtuosa è anche rispettosa dell'ambiente”.

Autamarocchi ha trovato in Iveco un partner qualificato. Ha spiegato Zabai: “Oggi c'è una svolta perché Iveco, ovvero il costruttore più avanti nell'ambito della sostenibilità, ha messo a disposizione un veicolo avanzato anche per le portate maggiori, con 1.500 km di autonomia e una tecnologia che ci porta in una nuova era, con un abbattimento consistente delle emissioni”. Autamarocchi vuole crescere di più in Europa sia nel trasporto container in cui è già leader market ma anche nel traspor-

to FTL (Full Truck Load, spedizione a carico completo) che presenta tassi di crescita significativi anche se la competizione è molto impegnativa. “Il trasporto a livello europeo è destinato a crescere - ha precisato Oscar Zabai - e l'alimentazione a gas è destinata a giocare un ruolo sempre più di rilievo anche se oggi non è ancora pienamente vantaggiosa in termini economici a causa del fatto che il veicolo a metano ha un costo iniziale diverso da quello tradizionale alimentato a diesel. Il vero impulso ci sarà quando la produzione industriale di questi veicoli entreranno definitivamente all'interno di un circuito virtuoso che a livello europeo implementi le

reti della distribuzione; allora ci sarà un forte sviluppo di questo business e altri costruttori vi entreranno. Sarà disponibile per noi aziende un prodotto competitivo con il diesel. E sono sicuro che l'LNG sia già un'eccellente risposta alle attività di trasporto urbano delle merci e dei passeggeri. E ci sono le condizioni perché lo sia anche per il trasporto pesante a medio-lungo raggio”.

Grazie naturalmente ai nuovi veicoli LNG Stralis Natural Power di Iveco, nei quali il gas naturale liquefatto è immagazzinato allo stato liquido a -125°C in serbatoi criogenici ed è poi convogliato al motore come gas naturale allo stato gassoso, dopo essere stato scaldato in uno scambiatore di calore dedicato. Ai notevoli vantaggi in termini di riduzione delle emissioni, già conseguiti con la tecnologia CNG, l'LNG permette di aumentare considerevolmente l'autonomia e di ridurre ulteriormente la tara del veicolo aumentando il carico utile. “Le performance del nuovo Stralis LNG, che consente una sostanziale riduzione delle emissioni, lo rendono il partner ideale per il nostro trasporto sostenibile - ha aggiunto Zabai - Vanta una potenza di ben 400 cv e un'autonomia superiore ai 1.500 km: per questo lo abbiamo scelto per l'impiego nel trasporto a medio e lungo raggio dei container. Ci siamo affidati alla tecnologia di Iveco e all'alimentazione a

gas naturale per perseguire la nostra politica di trasporti su strada sostenibili e rispettosi dell'ambiente. Credo che un'azienda di trasporti e logistica debba avere il massimo rispetto per il mondo in cui vive e per il futuro di questo mondo e debba anche migliorare l'immagine del servizio reso alla comunità. Il rispetto dell'ambiente è per noi un pilastro importante”.

“Tutti noi siamo consapevoli che i trasporti generano stress ambientale ma la mia sensazione è che la percezione sulla effettiva responsabilità dell'autotrasporto non sia corretta - ha detto ancora Oscar Zabai - Per rimanere sul diesel, rispetto ai vecchi motori Euro 0 i motori Euro 6 hanno ridotto il particolato del 99 per cento e gli ossidi di azoto del 97 per cento. Inoltre, è stato dimostrato che i motori Euro 6 dei camion sono meno inquinanti dei motori Euro 6 delle auto. In merito alla CO2, uno studio tedesco datato 2007 sulle emissioni dice chiaramente che il 25,9 per cento delle emissioni globali di allora era dovuto alle attività necessarie per produrre energia mentre il 13,1 per cento era collegato ai trasporti nel loro insieme. All'interno di quell'insieme, il 6 per cento era da attribuire alle auto, il 3,5 per cento ai camion e il 3,6 per cento al resto (ferrovia, nave e aereo). La responsabilità dell'autotrasporto sull'inquinamento globale è dunque veramente ridotta. Detto questo, l'unico

modo per ridurre la CO2 nei trasporti è che a parità di km si riducono i consumi. Il salto tecnologico c'è stato ed è stato enorme, anche sul diesel”.

L'impegno ambientalista di Autamarocchi non conosce soste: “Nel gennaio 2013 - ha commentato Zabai - con l'allora Ministro dell'Ambiente sottoscrissi per primo un protocollo per la riduzione delle nostre emissioni; insieme ai tecnici del Ministero calcolammo l'impronta di carbonio e la sua riduzione negli anni. Un percorso che stiamo continuando. Quali attività facciamo? Innanzitutto sostituiamo i mezzi più datati: i nuovi truck Iveco miglioreranno notevolmente le nostre performance; poi, c'è un'attenta manutenzione dei mezzi stessi; infine, poniamo la massima attenzione alla riduzione delle percorrenze a vuoto. La tecnologia è importante ma è il personale che guida il camion. Ecco perché Autamarocchi fa formazione continua in aula e su strada. E non basta: abbiamo sviluppato già 15 anni fa degli algoritmi che, elaborando i dati che arrivano dalle centraline dei veicoli, ci danno informazioni sulle modalità di guida del camion e possiamo così migliorare lo stile di guida per ridurre i consumi. L'acquisto di 20 camion a LNG dimostra che Iveco è avanti e percorre la stessa nostra strada. Del resto, ognuno di noi deve cominciare a interessarsi seriamente all'ambiente”.

SCANIA

La dolcezza Sermafrut viaggia a gas naturale

Scania su misura Online con il nuovo configuratore

Da sempre orientata alla personalizzazione dei propri prodotti in base alle esigenze dei singoli clienti, Scania presenta il nuovo configuratore, lo strumento online che consente a clienti attuali e potenziali di configurare un veicolo su misura, in grado di garantire i massimi livelli di profittabilità nel segno della sostenibilità. La configurazione di una soluzione di trasporto su misura è uno dei capisaldi di Scania, costantemente impegnata nell'offrire ai propri clienti un veicolo che consenta loro di raggiungere una redditività sostenibile, indipendentemente dal tipo di incarico o dalle condizioni in cui operano. Risponde a questi requisiti Scania Configurator, la piattaforma online che permette all'utente di configurare il proprio veicolo sulla base delle specifiche necessità di utilizzo.

Il nuovo strumento è semplice e immediato; basta accedere alla pagina www.scania.com/it/it/home/products-and-services/configurator.html e seguire i diversi passaggi fino ad arrivare a configurare la soluzione di trasporto maggiormente idonea. Il tipo di veicolo richiesto, l'applicazione di trasporto, l'ambito operativo, la configurazione di assi e il tipo di cabina sono solo alcune delle scelte a disposizione dell'utente per scoprire, in pochi semplici passaggi, la nuova generazione di autocarri Scania. Rispondendo a qualche domanda in più è possibile inoltre completare il processo di configurazione e arrivare alla configurazione della soluzione di trasporto più adatta alle proprie esigenze di trasporto, grazie a grafiche in alta definizione. Al termine del processo, è possibile salvare le impostazioni, per accedere in un secondo momento e trovare nel garage virtuale il proprio autocarro. Con un solo click, inoltre, è possibile richiedere un preventivo presso la concessionaria Scania più vicina e avvalersi del supporto di un venditore Scania per valutare insieme la miglior soluzione di trasporto.

AZIENDA IMPEGNATA NEL SERVIZIO LOGISTICO PER FERRERO, SERMAFRUT VANTA UNA FLOTTA DI SEI VEICOLI E HA SCELTO SCANIA PER FARE UN PASSO IN PIÙ VERSO UNA MOBILITÀ SOSTENIBILE, GRAZIE ALL'ACQUISTO DI UN NUOVO TRATTORE ALIMENTATO A CNG. IL VEICOLO, AGGANCIATO A UN SEMIRIMORCHIO FRIGO, È OPERATIVO PRESSO LA SEDE DELL'AZIENDA A CASTELLINALDO D'ALBA.



FABIO BASILICO
CASTELLINALDO D'ALBA

Le aziende di trasporto investono sempre più nella sostenibilità. È il caso della piemontese Sermafrut che ha scelto un trattore Scania alimentato a gas naturale compresso CNG per le sue attività. Azienda con sede a Castellinaldo D'Alba, in provincia di Cuneo, Sermafrut ha da poco festeggiato i 40 anni di attività. "Attualmente - racconta l'Amministratore unico Matteo Morello - effettuiamo un servizio logistico per Ferrero trasportando le materie prime, come le nocciole, presso la loro sede produttiva. Successivamente, ci facciamo carico del ritiro del prodotto finito, dello stoccaggio e della movimentazione. Una collaborazione con Ferrero che va avanti con reciproca soddisfazione da oltre

30 anni". Sermafrut vanta attualmente una flotta di sei veicoli e ha scelto il Grifone per fare un passo in più verso una mobilità maggiormente sostenibile, grazie all'acquisto di un nuovo veicolo alimentato a metano compresso. Il veicolo, agganziato a un semirimorchio frigo, è da alcune settimane operativo presso la sede dell'azienda.

ESPERIENZA NELL'ALIMENTARE

Fondata nel 1977 da Sergio Morello, attuale Presidente della società e padre di Matteo, Sermafrut ha iniziato con la commercializzazione della frutta (da qui l'origine del nome), attività che continua ancora oggi ma che, negli anni, è stata affiancata dal trasporto merci. La diversificazione dell'attività aziendale ha permesso la collaborazio-

ne con veri e propri colossi del ramo alimentare e dolciario italiano come Balocco e Ferrero. L'azienda ha un passato e un presente che la vede ben radicata nel territorio dove è nata e si è sviluppata, non solamente per quanto ri-

guarda i clienti ma anche i fornitori. "Noi cerchiamo di servirvi il più possibile del lavoro delle aziende della zona, instaurando un rapporto di fiducia e collaborazione", ammette Matteo Morello. Un esempio in questo senso è la

scelta dei rimorchi e semirimorchi frigo Rolfo, allestiti con sede a Bra, in provincia di Cuneo. "Da tempo eravamo curiosi di provare un carburante alternativo al gasolio - aggiunge Morello - Inoltre, Ferrero è sempre più interessata a promuovere la sostenibilità ambientale lungo la sua filiera produttiva e distributiva e quindi ha visto positivamente la nostra scelta. Ci siamo informati, abbiamo raccolto le opinioni di altri trasportatori che ci hanno parlato positivamente di questa alternativa sia in termini di consumo che di affidabilità. Ci siamo quindi affidati alla qualità Scania e contiamo di proseguire nel nostro operare, coniugando la tradizione con l'innovazione".

"Il caso di Sermafrut dimostra ancora una volta come Scania rappresenti il partner ideale per le aziende che de-



Fondata nel 1977 da Sergio Morello, attuale Presidente della società e padre di Matteo, Amministratore unico, Sermafrut ha iniziato con la commercializzazione della frutta.

IN GERMANIA LA NUOVA GENERAZIONE CONQUISTA IL PREMIO SOSTENIBILITÀ

SCANIA R 540 È "GREEN TRUCK 2017"

La nuova generazione Scania continua a contraddistinguersi in ambito sostenibilità e a ottenere prestigiosi riconoscimenti in tutta Europa. Lo Scania R 450 Highline è stato proclamato "Green Truck 2017" in Germania per la categoria veicoli pesanti fino a 40 t di massa totale a terra dalle prestigiose riviste di settore Verkehrs Rundschau e Trucker, con il sostegno di ZF. Il consumo medio di 23,7 litri di gasolio per 100 chilometri e le emissioni di gas serra di 752 grammi per chilometro parlano chiaro e decretano lo Scania R 450 Highline di nuova generazione vincitore assoluto nella sua categoria. Per valutare il rispetto dell'ambiente, sono stati presi in analisi in primo luogo i consumi di carburante e le emissioni di gas serra dei veicoli, calcolati sulla base di numerosi test effettuati da entrambe le testate. Le emissioni di anidride carbonica sono riportate come anidride carbonica equivalente (CO2e). In questo caso la classifica per l'ambiente tiene conto delle emissioni di CO2e in-

clusa la produzione di carburante (Well-to-Wheel = dal pozzo alla ruota), conformemente alla norma UNI EN 16258 relativa alla metodologia per il calcolo delle emissioni di gas a effetto serra e del consumo di energia dei servizi di trasporto.

"Il premio ottenuto in Germania è un'ulteriore conferma di come Scania sia alla guida del cambiamento verso un sistema di trasporto sostenibile - ha evidenziato Paolo Carri, Direttore Business Support & Development di Italscania - Con la nuova generazione di autocarri siamo riusciti a garantire una riduzione dei consumi di carburante di almeno il 5 per cento, grazie alle innovazioni apportate alla catena cinematica e a un'aerodinamica ulteriormente migliorata. Abbiamo ulteriormente incrementato l'efficienza di tutti i nostri motori e arricchito la gamma da 13 litri con l'introduzione del nuovo 500 cv puro SCR. Per quanto riguarda la trasmissione, abbiamo tagliato del 45 per cento i tempi di cambiata attraverso l'introduzione di aggiornamenti sia



sull'hardware del cambio che nel software di controllo del nostro Opticruise, giunto ormai alla quinta generazione. Sul fronte dell'aerodinamica, invece, abbiamo sviluppato una cabina totalmente rinnovata, mantenendo però gli elementi chiave del DNA Scania".

cidono di fare un importante passo verso un trasporto maggiormente sostenibile - evidenzia Franco Fenoglio, Presidente e Amministratore delegato di Italscania - Scania ha fatto ingenti investimenti fino ad arrivare a offrire oggi la più ampia gamma di soluzioni a carburanti alternativi. Per quanto riguarda il metano, in particolare, riteniamo sia la soluzione a oggi maggiormente interessante per il mercato italiano, forse la più immediata, in virtù delle minori emissioni di CO2. Scania è pioniera in questo campo, grazie all'offerta di veicoli sia CNG che LNG. In termini generali, Sermafrut evidenzia come la scelta di soluzioni di trasporto sostenibili apra nuove opportunità di collaborazione con una committenza sempre più esigente e attenta ai livelli di emissioni dei veicoli".

LEADER EUROPEO

del noleggio di veicoli
commerciali e industriali

Fraikin

YOU DRIVE, WE CARE



Scoprite le soluzioni Fraikin

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

Gestione **flotte**

Riacquisto e **rinoleggio di flotte**

www.fraikin.it



PRESSO LA SEDE DI ZINGONIA È STATA ORGANIZZATA UNA GIORNATA PER I GIORNALISTI DEDICATA AI FESTEGGIAMENTI PER I 40 ANNI DELLA CASA SVEDESE IN ITALIA. NON SOLO AMARCORD MA UNA FULL IMMERSION NELLA STORIA DELLA PRESENZA DEL BRAND VOLVO NEL NOSTRO PAESE, I RISULTATI RAGGIUNTI DAL 1977 A OGGI E I PUNTI DI FORZA DELLA PROPOSTA ITALIANA DEL COSTRUTTORE DI GÖTEBORG.

VOLVO TRUCKS FESTEGGIA 40 ANNI IN ITALIA

Soddisfazioni tricolore

**FABIO BASILICO
PAOLO ALTIERI**
ZINGONIA

Volvo Trucks, i primi quarant'anni di storia italiana. Presente ufficialmente dal 1977, la Casa svedese ha sempre guardato con interesse al nostro paese, un mercato importante a livello europeo nel quale il brand di Göteborg ha saputo ritagliarsi un ruolo da protagonista. Presso la sede di Zingonia (Bg) è stata organizzata una giornata per i giornalisti dedicata ai festeggiamenti per il quarantennale Volvo Trucks in Italia. Non solo amarcord ma una full immersion nella storia della presenza del brand Volvo nel nostro Paese, i risultati raggiunti dal 1977 a oggi e i punti di forza della proposta italiana del costruttore di Göteborg.

Il 14 febbraio 1977, giorno di San Valentino, venne omologato il primo veicolo Volvo in Italia. Proprio a segnare l'inizio di una storia d'amore mai interrotta con i propri clienti, sin da allora Volvo Trucks è stato riconosciuto marchio di elevata qualità e affidabilità. Nel corso di questi 40 anni sono stati molti i veicoli di successo del marchio di Göteborg: l'F7, l'F10 nato nel 1977, l'FL nato nel 1986 sino al più amato di tutti, l'FH, nato nel 1993 e oggi giunto alla sua quarta generazione, uscita nel 2012.

Giovanni Lo Bianco, Amministratore delegato di Volvo Group Italia, ha sottolineato nei suoi interventi in risposta alle domande dei giornalisti, l'importanza che la rete e i clienti hanno sempre ricoperto nello sviluppo del brand Volvo Trucks in Italia: "Il mercato del trasporto su strada ha attraversato anni



Giovanni Lo Bianco, Ad di Volvo Group Italia.

difficili, ma anche in quegli anni sia i clienti sia i nostri concessionari e le officine autorizzate hanno sempre dimostrato attaccamento al marchio. Ora che il mercato è in ripresa, l'obiettivo è continuare ad affermare i nostri valori e continuare a crescere". Quaranta non sono solo gli anni trascorsi, ma anche i veicoli appositamente realizzati per celebrare lo storico traguardo, disponibili presso la rete di concessionari Volvo Trucks. Quaranta FH, numerati, interamente blu, con grafiche e personalizzazioni sia esterne che interne nonché una livrea assolutamente unica in cui spicca il logo che si trova sulla cabina, creato appositamente per l'evento: la tipica silhouette a V dei fari Volvo, riconoscibili già da lontano.

Il design è senza dubbio un elemento che ha contribuito all'affermarsi in Italia del marchio Volvo, che ha saputo

caratterizzarsi anche per altri valori condivisi con gli autotrasportatori: sicurezza, efficienza, attenzione all'ambiente. I giornalisti intervenuti a Zingonia hanno avuto l'occasione di immergersi nel mondo Volvo Trucks attraverso il temporary Volvo Trucks Experience Center, versione italiana di quello svedese. Quattro le stazioni di approfondimento: una storica per rivivere l'evoluzione dei veicoli e dell'azienda, una sulla sicurezza come punto cardine della filosofia produttiva Volvo, una sui servizi al fianco del business dei clienti, e una sul prodotto, il punto saldo dei successi dell'azienda svedese anche in Italia.

"La sicurezza è da sempre un punto di riferimento solido della produzione Volvo Trucks - ha ricordato Claudio Gallerani, Direttore Volvo Trucks Commercial - e delle innovazioni introdotte per la prima volta da Volvo ha bene-



Claudio Gallerani, Direttore Volvo Trucks Commercial.

ficiato tutto il mercato. Basti pensare alla cintura di sicurezza a tre punti, che è standard sui nostri veicoli dal 1979. Un'altra significativa innovazione Volvo è la botola ricavata sul tetto della cabina che permette, in caso di ribaltamento del mezzo, di uscire all'esterno e salvarsi la vita". Sempre in tema di sicurezza una delle più recenti e avanzate soluzioni Volvo è il Collision Warning con Emergency Brake, ovvero l'avvertimento del rischio di collisione con frenata d'emergenza. Nel novembre 2015, in tutta l'UE è entrato in vigore un requisito normativo secondo il quale i veicoli nuovi con due e tre assi devono essere dotati di freno automatico di emergenza. L'obiettivo è ridurre gli incidenti in cui un camion tampona il veicolo che lo precede, uno scenario che rappresenta circa un quinto di tutti gli incidenti stradali in cui sono coinvolti mezzi pesanti. Volvo Trucks ha sviluppato un sistema che va ben

oltre i requisiti previsti dalle normative vigenti attuali e future. "L'obiettivo principale del sistema, introdotto nel 2012, è avvisare l'autista di un possibile rischio di collisione - ha spiegato Gallerani - Il freno d'emergenza viene utilizzato solo se assolutamente necessario e si attiva con estrema rapidità. La velocità di frenata, o decelerazione per utilizzare il termine tecnico corretto, è di circa 7 m/s, equivalente a quella di molte automobili. Questo significa, in pratica, che per ridurre la velocità del camion da 80 a 0 km/h sono sufficienti 40 metri circa". Altri esempi di sistemi di sicurezza intelligenti di Volvo Trucks sono l'ACC (Adaptive Cruise Control, cruise control adattivo), ovvero il cruise control attivo che aiuta l'autista a mantenere una distanza di sicurezza costante rispetto al veicolo che lo precede, e il DAS (Driver Alert Support, Allerta al conducente), che rileva eventuali segnali di disattenzione e stanchezza dell'autista e segnala l'esigenza di una sosta.

Giovanni Lo Bianco e Claudio Gallerani hanno posto l'accento su come l'innovazione tecnologica abbia contraddistinto l'evoluzione della presenza Volvo Trucks anche nel nostro paese. "Strumenti come il Dynamic Steering o il cambio a doppia frizione I-Shift Dual Clutch sono molto apprezzati dai clienti - ha chiarito Lo Bianco - e questo dimostra che le innovazioni che proponiamo trovano una reale possibilità d'implementazione nelle condizioni operative degli autotrasportatori e apportano concreti vantaggi all'autista e al business dell'azienda. Possiamo quindi dire che la soddisfazione della clientela italia-

na Volvo Trucks è molto alta, intorno all'85 per cento. Ma questo è il minimo che dobbiamo e possiamo fare: il nostro obiettivo deve essere sempre quello di andare oltre la soddisfazione. La parola d'ordine è: sorprendere il cliente. Se ci riusciamo, acquisire un cliente strappandolo alla concorrenza diventa un'operazione semplice, così come sarà difficile perderlo".

"Lavoriamo innanzitutto per analizzare e superare i problemi che provocano il fermo macchina al fine di ridurre al massimo l'impatto sull'operatività aziendale - ha continuato Claudio Gallerani - Questo per noi vuol dire qualità e affidabilità. Prestiamo anche particolare attenzione alle alternative energetiche, nell'ottica di garantire ai nostri clienti soluzioni di trasporto più vantaggiose in termini economici ed ecologici. Per quanto riguarda il gas naturale, entro fine anno Volvo affiancherà all'offerta CNG gas compresso anche quella LNG di metano liquido. Puntiamo anche sull'automazione e sulla trazione elettrica, avendo ben chiaro che per Volvo è importante immettere sul mercato un prodotto quando questo è al top, anche se questo vuol dire arrivare dopo i competitor". Grande spazio nella strategia di sviluppo di Volvo avranno i servizi connessi in rete: le 500mila macchine finora collegate online - un vero primato dovuto al fatto che la connettività è di casa in Volvo Trucks fin dal 2012 - dimostrano che la strada intrapresa è quella giusta. I vantaggi che si possono ottenere sono molteplici, in termini di gestione operativa ottimizzata della flotta e di interventi assistenziali predittivi con l'ausilio tra l'altro della preziosissima diagnosi da remoto.

I vertici di Volvo Trucks Italia hanno concluso il colloquio con i giornalisti rispondendo alle domande di rito sull'andamento del mercato. "Per quanto riguarda i veicoli sopra le 16 t la situazione ricalca quella positiva dell'anno scorso - ha precisato Giovanni Lo Bianco - I primi tre mesi del 2017 hanno in effetti goduto del boost di fine 2016. Da aprile in poi è possibile vedere realmente quello che sarà in grado di esprimere l'anno in corso anche se non credo si ripeterà la spinta di fine 2016. Arriveremo quindi a un volume più o meno uguale a quello del 2016".

MICHELIN X WORKS: NUOVA GAMMA PER IL SETTORE COSTRUZIONI

Parola d'ordine produttività

UNA FAMIGLIA COMPLETA DI PRODOTTI DESTINATI A TUTTI GLI IMPIEGHI DEL SEGMENTO CAVA-CANTIERE, PER RISPONDERE ALLE ESIGENZE ON-OFF ROAD DELLE SOCIETÀ DI TRASPORTO CHE OPERANO SU STRADA, IN CANTIERE E SU OGNI TIPO DI TERRENO DIFFICILE CHE PUÒ PROVOCARE DANNEGGIAMENTI AI PNEUMATICI.

MAX CAMPANELLA
MILANO

Elevato chilometraggio per i veicoli impiegati per la maggior parte delle loro percorrenze su strada e nell'accesso ai cantieri, produttività e robustezza per i veicoli impiegati all'interno dei cantieri e su strade non asfaltate, robustezza e trazione su superfici sconnesse e nelle cave più impegnative. Sono le principali richieste che i professionisti del trasporto per il settore delle costruzioni rivolgono ai produttori di pneumatici.

La risposta di Michelin si chiama X Works, una gamma completa di pneumatici la cui caratteristica comune è favorire la massima produttività per le aziende di trasporto che operano per il settore cava-cantieristico. Nella famiglia X Works, Michelin presenta la nuova misura 13R22.5, disponibile sul mercato del ricambio e del primo equipaggiamento in Europa.

La nuova gamma destinata al settore delle costruzioni risponde alle esigenze on-off road delle società di trasporto che operano su strada, in cantiere e su ogni tipo di terreno



difficile che può provocare danneggiamenti ai pneumatici. I pneumatici X Works sono disponibili nelle misure 315/80R22.5 e 13R22.5 per assale sterzante e assale motore, e 385/65R22.5 per semirimorchi (misura già in commercio dallo scorso anno). Questo significa che l'equipaggiamento è disponibile per l'intero convoglio: i pneumatici per assale sterzante, motore e trainato sono disponibili nelle misure principali

per questo mercato.

I pneumatici Michelin sono sviluppati per gli utilizzatori che percorrono la maggior parte dei chilometri su strada, ma che devono accedere ai cantieri per consegnare materie prime, cemento o raccogliere materiali di scarto. Gli operatori richiedono un pneumatico con elevato chilometraggio su strada, oltre a grip e trazione in cantiere. Salendo nella gamma, la serie Michelin X Works

HD offre robustezza, resistenza, durata e sicurezza ed è pensata per gli utilizzatori che percorrono una parte significativa del loro lavoro all'interno dei cantieri e su strade non asfaltate, come siti di costruzione, infrastrutture stradali, cantieri edili. Michelin offre anche un rimborso per i danneggiamenti accidentali. Infine, per le superfici sconnesse e l'utilizzo nelle cave più impegnative è disponibile la famiglia Michelin X Force.

I pneumatici Michelin X Works Z (tutti gli assali), D (assale motore) e T (assale trainato) integrano la tecnologia Michelin più avanzata. Sono tre le innovazioni principali che offrono gli alti livelli di prestazione richiesti dagli utilizzatori: Carbion, materiale derivato da un processo innovativo di miscela di alcuni componenti del battistrada quando si trovano allo stato liquido, un materiale omogeneo che incide positivamente sulla prestazione chilometrica; lamelle 3D che ottimizzano la trazione e il grip, in particolare su fondi inconsistenti; Powercoil, che identifica una nuova generazione di cavi d'acciaio leggeri, ma molto robusti, che rendono il pneumatico robusto e con una resistenza al rotolamento ancora più bassa.

Sulla base di test interni Michelin, i pneumatici X Works Z & D possono percorrere fino al 20 per cento di chilometri in più rispetto ai predecessori Michelin X Works XZY-XDY. Michelin propone la ricostruzione anche per la nuova gamma, in modo che gli utilizzatori ottengano il massimo dalla carcassa.

Anteo/HidroSystem Partnership del Made in Italy

Una notizia accolta con sorpresa dal mercato delle sponde cariatriche, fortemente competitivo per tradizione. HidroSystem e Anteo Spa di Molinella (Bo), produttore italiano capitanato da Ilmer Maietti, hanno siglato un importante accordo di collaborazione destinato a rivoluzionare il mercato delle sponde idrauliche in Italia.

L'azienda commerciale di San Marino e il costruttore italiano di Bologna hanno deciso di unire le forze per realizzare sinergie nella produzione delle sponde cariatriche che saranno vendute in Italia. "La costituzione di un importante Polo produttivo nazionale - afferma Andrea Tinti - e in particolare le sinergie di prodotto che attiveremo permetteranno di ampliare la gamma delle sponde offerte e consentiranno di soddisfare sempre più capillarmente le molteplici esigenze del mercato".

"Gamma, qualità e flessibilità produttiva - dichiara Ilmer Maietti - rappresenteranno i punti di forza di questo accordo. Il nostro obiettivo è garantire ai clienti la miglior gamma di prodotti al 100 per cento Made in Italy".



La freschezza nel vano di carico

Gamma Frigo Top ancora più ampia: flessibile e affidabile



- Elevata capacità di refrigerazione per furgoni ed autocarri con vano di carico fino a 30 m³
- Sistemi Multi Temperatura per una varietà di temperature nei vani di carico
- Sistemi innovativi per il trasporto refrigerato perfetti per veicoli dotati di piccoli vani motore
- Webasto Priority Service: la garanzia per il vostro carico

webasto.it

Webasto
Feel the Drive

FANZAGA TRASPORTI SCEGLIE FRAIKIN

Noleggino, un pieno di vantaggi



L'AZIENDA DI POZZUOLO MARTESANA, MOLTO ATTIVA NEL TRASPORTO GENERI ALIMENTARI PER LA GDO E NELLO SPECIALIZZATO TRASPORTO DI OPERE D'ARTE, HA TROVATO NELL'OPERATORE INTERNAZIONALE DEL SETTORE NOLEGGIO DI VEICOLI INDUSTRIALI UN PARTNER AFFIDABILE E COMPETITIVO PER SVOLGERE AL MEGLIO LA SUA MISSION DI TRASPORTO E USUFRUIRE DI TUTTI I BENEFIT DERIVANTI DAL NOLEGGIO FULL SERVICE TARGATO FRAIKIN.

FABIO BASILICO
POZZUOLO MARTESANA

Maurizio Fanzaga, 48 anni, titolare della Fanzaga Trasporti con sede a Pozzuolo Martesana (Mi), non ha dubbi: "la soluzione del noleggio offre un indubbio vantaggio competitivo". Fanzaga Trasporti opera nel trasporto generi alimentari per la GDO e nello specializzato trasporto di opere d'arte in tutta Europa. Il suo debutto nel mondo del noleggio è avvenuto con un partner internazionale di successo come Fraikin, sbarcata in Italia nel luglio 2015 e oggi proiettata in avanti con l'obiettivo di ricoprire un ruolo da protagonista in un settore considerato in crescita in Europa e non solo.

Fraikin è ormai una realtà consolidata in Italia, proponendo il noleggio di veicoli industriali come modalità alternativa all'acquisto. "Abbiamo optato per Fraikin nel momento in cui, come Consorzio Trasportatori Frigoristi di Verona di cui siamo soci e del cui consiglio direttivo faccio parte dal 2001, stavamo valutando l'opzione noleggio - racconta Maurizio Fanzaga - In quel periodo, siamo nel 2016, Fraikin era da poco arrivata in Italia e la sua proposta ci ha subito interessato, a partire dal fatto di avere un unico interlocutore per tutto con tariffe particolarmente competitive".

L'attività della famiglia



Maurizio Fanzaga, titolare della Fanzaga Trasporti.

Fanzaga ha origine negli anni Sessanta grazie alla passione e alla competenza imprenditoriale di Giuseppe e Ilario Fanzaga che nel novembre 1981 decidono di intraprendere strade autonome. La Fanzaga Trasporti continua il suo cammino di crescita fino ad arrivare alla gestione della seconda generazione, quella dei tre fratelli Stefano, Maurizio e Roberto, figli di Giuseppe.

Parte integrante del Consorzio Trasportatori Frigoristi dal 1995, Fanzaga Trasporti ha nel corso degli anni consolidato il suo business assumendo la gestione dei trasporti per importanti gruppi della grande distribuzione organizzata. Ai trasporti ha poi affiancato l'attività logistica. La società

milanese è anche protagonista nel delicato settore del trasporto di opere d'arte, dove le parole d'ordine sono serietà e affidabilità massima.

"I clienti in questo particolare settore sono principalmente musei e gallerie d'arte italiane e straniere - conferma Maurizio Fanzaga - Negli anni abbiamo aumentato questo genere di trasporto e oggi possiamo vantare di essere operatori di riferimento. Il nostro parco mezzi conta una trentina di veicoli, di cui il 50 per cento allestito per il trasporto opere d'arte e il restante 50 per cento dedicato alla GDO. Abbiamo sia trattori con semirimorchi che motrici. Per lo specifico trasporto di opere d'arte

utilizziamo anche furgoni da 35 q. A livello di consorzio, i mezzi sono circa 350. I nostri autisti sono una trentina e molti di più a livello di consorzio". Oltre alla sede veronese, il Consorzio Trasportatori Frigoriferi fa base anche a Perugia, Novara, Pordenone, Ascoli Piceno e Roma. "Far parte di un consorzio ha il vantaggio di poter contare su una struttura grande e quindi più forte dal punto di vista competitivo su un mercato molto concorrenziale - spiega Fanzaga - Inoltre, la committenza predilige oggi interfacciarsi con un unico interlocutore per la gestione del business. E ciò si fa potendo contare su molti mezzi e sulla flessibilità assicurata

dall'organizzazione di un consorzio".

Fraikin ha convinto Fanzaga che ora punta a estendere il ruolo noleggio all'interno della sua realtà aziendale. "Al momento ci siamo rivolti al noleggio di una ventina di trattori MAN e Daf impegnati con la distribuzione alimentare e stiamo trattando per estendere il noleggio ai semirimorchi - continua Fanzaga - In futuro poi contiamo di allargare il discorso anche al trasporto di opere d'arte. La soluzione proposta da Fraikin ci ha convinti e non vogliamo tornare indietro. Trattandosi di un fornitore plurimarca di trattori, motrici e semirimorchi possiamo contare su un'ampia scelta. Inoltre c'è copertura totale di tutte le esigenze di manutenzione e assistenza e i mezzi sono sempre nuovi dal momento che ogni tre anni possono essere sostituiti, con evidenti vantaggi in termini di riduzione del fermo macchina. Avere poi un unico interlocutore che ti assicura un servizio completo ci fa risparmiare tempo prezioso".

Il confronto con ciò che c'era prima è d'obbligo. "L'entrata di Fraikin in Italia ha scosso il mercato - aggiunge Maurizio Fanzaga - Prima che sceglieva il noleggio doveva sopportare grosse spese per le tariffe. Con Fraikin tutto è cambiato: avendo a disposizione un parco di ben 60mila veicoli è un partner con un forte potere contrattuale e quindi in grado di fare un prezzo migliore ai clienti".

Maurizio Fanzaga guarda con favore al futuro del noleggio. "È il futuro - ammette - specialmente in un paese come l'Italia dove la quota è ancora bassa, intorno al 5 per cento, e le potenzialità di crescita ci sono tutte. In altri paesi europei siamo già al 70 per cento, una bella differenza. Se oggi un'azienda decide di acquistare un veicolo, deve mettere in conto di pagare complessivamente di più. Con il noleggio si evitano le pericolose esposizioni finanziarie con le banche, senza contare i costi da sostenere per manutenzione e assistenza che invece con il noleggio sono incluse nella tariffa mensile".

La Fanzaga Trasporti è sulla strada della competitività ed è intenzionata a mettere a frutto le sue nuove scelte strategiche: "Con Fraikin continueremo senza dubbio a collaborare, visti i buoni risultati ottenuti finora - conclude Maurizio Fanzaga - Per quanto riguarda il nostro business, continueremo a cercare di servire al meglio i nostri clienti: nella grande distribuzione organizzata abbiamo iniziato un processo di fidelizzazione del cliente che ci consentirà di ottenere ulteriori vantaggi competitivi e nel settore opere d'arte continueremo a migliorare il servizio in Italia ed Europa".



NUOVO STRALIS *XP*

TCO₂ CHAMPION

VIAGGIA SENZA PENSIERI CON STRALeasE!



TUO A **1.000€** AL MESE!

CORRI IN CONCESSIONARIA
O CHIAMA IL NUMEROVERDE

Numero verde
800-800288

PIÙ FLESSIBILITÀ

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

PIÙ LIBERTÀ

Al termine del leasing puoi decidere
se tenerlo o restituirlo

PIÙ PERSONALIZZAZIONE

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

PIÙ VALORE

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

STRALeasE: LA NUOVA FORMULA FINANZIARIA CAMPIONE DI CONVENIENZA.

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

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

Numero verde
800-800288

lun-ven 8-20 / sabato 8-12

IVECO

Il tuo partner per un trasporto sostenibile

Offerta valida sulla gamma Nuovo Stralis trattore, fino al 30/06/2017. Offerta soggetta a condizioni e disponibile anche su versioni non XP. Modello di riferimento: AS440546T/P con GPS predittivo, con cambio Hi Tronix 12 m, rallentatore integrato, spoiler. Valore di fornitura 83.400 €, leasing a 48 mesi, anticipo versato dal cliente 17.000 €, valore finale di riscatto 34.500 €, canone 1.000 € al mese comprensivo di Polizza Furto e Incendio, Contratto Manutenzione e Riparazione 2XL-Life 4 anni/120.000 km/anno. Tasso Leasing 2,50%. Spese pratica, Iva, trasporto e messa su strada escluse. Salvo approvazione Iveco Capital (CNH Industrial Capital Europe S.A.S.). Prima di aderire al finanziamento è necessario prendere visione delle Condizioni Contrattuali e dei Fogli Informativi disponibili presso le concessionarie aderenti all'iniziativa. Immagine a puro scopo illustrativo. Messaggio pubblicitario con finalità promozionale.

LC3 AMPLIA IL CENTRO LOGISTICO E INSTALLA UN DISTRIBUTORE A METANO

Piacenza, la nuova porta per il Nord



MAX CAMPANELLA
PIACENZA

Con LC3 il trasporto sostenibile non si ferma mai. Prima in Italia a utilizzare veicoli a metano liquido, seconda in Europa per numero di truck alimentati a LNG (gas naturale liquido), l'azienda umbra amplia il Centro logistico di Piacenza con un'area di 60mila mq adiacente alla dogana, dove verrà realizzato il primo distributore privato a LNG, già predisposto a erogare biometano liquido, biocombustibile amico dell'ambiente in grado di abbattere le emissioni di CO2 del 95 per cento. Un importante passo avanti nella direzione di una logistica sempre più sostenibile.

LC3, premiata con l'award 2017 de "Il Mondo dei Trasporti" come azienda sostenibile di trasporto merci su gomma nel nostro paese, sta fortemente investendo nell'utilizzo di veicoli a metano liquido, oltre che nell'adozione di una serie di pratiche virtuose.

La flotta di LC3 conta 172 veicoli, di cui 70 (ovvero oltre il 40 per cento) già alimentati a metano liquido (LNG), che diventeranno il 50 per cento a fine 2017 per salire poi al 70 per cento nel corso del 2018. "La nuova frontiera di LC3 nei prossimi anni - afferma Michele Ambrogi, 31 anni, giovane e determinato Presidente di LC3 - sarà l'utilizzo sempre maggiore del biometano liquido: un passo fondamentale per il futuro del settore cui stiamo già lavorando. Siamo stati i primi a dotarci di mezzi a LNG predisposti a essere alimentati a biometano. Ora andiamo a ampliare il polo logistico di Piacenza, potenziando il terminal container già operativo anche con la realizzazione di un nostro punto di erogazione, che ci permetterà di essere del tutto autonomi sul fronte dei rifornimenti di biocarburante".

Attorno al Polo logistico di Piacenza gravitano i camion con i quali LC3 serve numerose aziende di dimensioni medio piccole, tra

spedizionieri e aziende di produzione, nonché veri e propri colossi quali Ferrero, Danone per le rotte verso

l'estero, in parte Conad per il trasporto a temperatura controllata e per i container di Ikea e Oviess. Accanto



Michele Ambrogi, Presidente di LC3.

MICHELE AMBROGI,
PRESIDENTE
DELL'AZIENDA UMBRA
PREMIATA CON L'AWARD
2017 DE "IL MONDO
DEI TRASPORTI" PER
GLI INVESTIMENTI
NELLA FLOTTA, OGGI
COSTITUITA PER OLTRE
IL 40 PER CENTO DA
VEICOLI A METANO
LIQUIDO, ILLUSTRATA LA
STRATEGIA DI
ESPANSIONE:
"DALL'HUB DI
PIACENZA SERVIAMO
NOMI DI RILIEVO NEL
PANORAMA DELLA
GRANDE
DISTRIBUZIONE". E
INTANTO SI PUNTA AL
BIOMETANO.

mente adeguare il suo trasporto alle rigide normative europee. Spesso le aziende di trasporto si vedono obbligate a inserire nella flotta dei veicoli a basso impatto ambientale per poter soddisfare la domanda. Nel nostro caso la strategia è stata differente: abbiamo scelto di condividere sin dall'inizio il nostro percorso insieme ai committenti, basandoci sulla comune visione di un trasporto green. Iveco ha dimostrato nei fatti che l'LNG è l'unica alternativa al diesel subito disponibile. I vantaggi sono evidenti: con lo Stralis da 400 cv hai 1.500 km di autonomia, target raggiungibile con la trazione elettrica solo a costo di un ingombro di batterie di elevata potenza che andrebbero a ridurre drasticamente la capacità di trasporto".

**SCELTA
MOTIVATA**

LC3 ha scelto il metano non senza aver valutato altre opzioni. "Abbiamo effettuato - spiega Michele Ambrogi - qualche test con i veicoli ibridi e ad alimentazione a idrogeno, in entrambi i casi senza reali vantaggi. La scelta dell'LNG si è rivelata vincente soprattutto perché in grado di tenere alte le performance dei veicoli. Con l'arrivo dello Stralis da 400 cv, abbiamo potuto soddisfare la domanda per nuove tratte che cresceranno ancora di qui a fine anno e, di pari passo, andremo a potenziare gli hub esistenti. Non escludiamo l'ipotesi di realizzare un terminal logistico a tutti gli effetti per la movimentazione della merce e in questo caso sarà necessario aumentare la flotta e, di conseguenza, l'organico di autisti".

Autentico "sogno nel cassetto" di Michele Ambrogi il camion a biometano. "Un cassetto - scherza il giovane Presidente - che si sta aprendo: siamo già oltre la fase di test, confido di portare sulla strada i primi camion a biometano entro l'anno prossimo. Azzerare quasi del tutto le emissioni del nostro trasporto: questo è il mio vero obiettivo".

a questi, attraverso la sua rete - costituita dagli hub di Piacenza, Genova, La Spezia, Pontedera e Massa Lombarda, in provincia di Ravenna - i camion a gas di LC3 sono al servizio della filiera distributiva di marchi quali Eurospin, Coop, Pam e molti spedizionieri e compagnie marittime. Un ventaglio di clientela che si sta fortemente ampliando. "Siamo in fase di test - prosegue Michele Ambrogi - con altre aziende dimensionate e, considerata la soddisfazione del servizio e la loro esigenza di un trasporto ecocompatibile, confido che entro fine anno andremo a stringere accordi con altri importanti partner della GDO e non solo".

Absolute pioniere in Italia e prima azienda europea per numero di veicoli a gas metano, LC3 ha creduto (e investito) fin dall'inizio sull'LNG: quanto conta oggi la richiesta diretta della committenza? "L'input - risponde il Presidente dell'azienda umbra - arriva direttamente dalla clientela, che oggi deve necessaria-

DUE AUTISTI A BORDO E IL CAMION VIAGGIA FINO A VENTI ORE

L'ANNO È INIZIATO CON 30 STRALIS A METANO CON MOTORE ALTO DI GAMMA

Lanciato nella primavera del 2016, Iveco Stralis NP da 400 cv ha fatto capolino nella flotta di LC3 subito all'inizio di quest'anno. Tempi tecnici per le immatricolazioni, e i camion a gas metano da 400 cv hanno cominciato a effettuare il loro servizio facendo riferimento all'hub di Piacenza. "Rispetto al motore da 330 cv - afferma Michele Ambrogi, Presidente di LC3 - si è fatto un enorme salto avanti non solo in termini di potenza e performance ma anche di autonomia. LC3 ha deciso sin dall'inizio di equipaggiare i suoi mezzi con doppio serbatoio LNG per raggiungere il massimo di percorrenza e devo dire che gli autisti sono assolutamente soddisfatti: viaggiano sereni, senza l'ansia di dover fare rifornimento. I riscontri sono positivi per la



cabina Hi-Way, di serie sullo Stralis NP da 400 cv, più ampia e meglio insonorizzata per il riposo notturno. Con questo veicolo ci siamo garantiti elevata affidabilità e più sicu-

rezza per chi guida".

LC3 ha cominciato il 2017 con l'acquisto di 30 Stralis NP da 400 cv: nel corso dell'anno pensa di aumentare ulteriormente la sua

flotta? "Non lo escludo. Molto dipenderà - risponde Michele Ambrogi - dai test in corso con aziende di rilievo nel panorama nazionale. Confido che vadano a buon fine e questo richiederà un ulteriore rafforzamento del parco, che continueremo a tenere monitorato in funzione delle esigenze del mercato".

Oggi LC3 con la sua rete copre rotte nazionali, in tutto il Centro Nord fino a Lazio e Marche, e internazionali, raggiungendo Gran Bretagna, Belgio, Francia e Spagna. Su ogni Iveco Stralis a metano liquido viaggiano due autisti che si alternano garantendo il veicolo in strada per 18-20 ore consecutive: un impegno al quale gli Iveco Stralis NP stanno dimostrando di saper far fronte con sicurezza e affidabilità.

NUOVO DAILY E6

FINO A 2.500€

DI SUPERVALUTAZIONE*

+ TASSO ZERO

SU TUTTA LA GAMMA

+ 2 ANNI

DI MANUTENZIONE ORDINARIA INCLUSA**



**ESCLUSIVO
CAMBIO AUTOMATICO
A 8 RAPPORTI**

Per il massimo del comfort
e della sicurezza

**EFFICIENZA DEI CONSUMI
MIGLIORATA**

Fino all'8% di risparmio***

**COSTI DI MANUTENZIONE
E RIPARAZIONE RIDOTTI**

Fino al 12% di risparmio****

**PRESTAZIONI
SENZA UGUALI**

Motori da 2,3 e 3,0 litri,
fino a 205 CV e 470 Nm

**IVECO
CAPITAL**

Corri in concessionaria
o chiama il Numero Verde

Numero verde
800-800288

lun-ven 8-20 / sabato 8-12

IVECO

Il tuo partner per un trasporto sostenibile

*Supervalutazione del tuo usato commerciale Euro 0, Euro 1, Euro 2, Euro 3, Euro 4 ed Euro 5 fino ad un massimo di 2.500€ a seconda della tipologia e delle condizioni del veicolo. Offerta valida fino al 30/06/2017 presso le Concessionarie aderenti all'iniziativa e solo in caso di acquisto del Nuovo Daily Euro 6 con massa totale a terra pari a 3,5t e in pronta consegna. **Offerta Tasso Zero valida su tutta la gamma Nuovo Daily Euro 6 fino al 30/06/2017. Sul Nuovo Daily Furgone HI-MATIC Euro 6 per valori di fornitura fino a 27.000€, Leasing a 48 mesi, Tasso 0%, anticipo versato dal cliente 10%, valore finale di riscatto 1%. Sul Nuovo Daily Furgone Euro 6 con cambio manuale per valori di fornitura fino a 25.000€, Leasing a 36 mesi, Tasso 0%, anticipo versato dal cliente 10%, valore finale di riscatto 1%. Sul Nuovo Daily Cabinato Euro 6 per valori di fornitura fino a 35.000€, Leasing a 36 mesi, Tasso 0%, anticipo versato dal cliente 10%, valore finale di riscatto 1%. In tutti i casi i canoni sono comprensivi di Polizza Furto e Incendio, Manutenzione "S-Life" per 24 mesi (dalla data di immatricolazione) o fino a 60.000 chilometri (al raggiungimento del primo dei due limiti), spese pratica, IVA, trasporto e messa su strada escluse. Salvo approvazione IVECO Capital (CNH Industrial Capital Europe S.A.S.). Gli interventi relativi alla Manutenzione "S-life" andranno eseguiti presso la rete assistenziale IVECO. Per i dettagli sui contenuti e sulle condizioni fare riferimento al Contratto di Manutenzione "S-Life", reperibile presso tutte le Concessionarie aderenti. Prima di aderire al finanziamento è necessario prendere visione delle Condizioni Contrattuali e dei Fogli Informativi disponibili presso le Concessionarie aderenti. Immagine a puro scopo illustrativo. Messaggio pubblicitario con finalità promozionale.

Rispetto ai modelli Euro 5b+ equivalenti e in base al nuovo ciclo NEDC (New European Driving Cycle). *Rispetto ai modelli Euro 5b+ equivalenti.

ROBERTO MOLLO ILLUSTR LA TRATEGIA DI VIBERTI RIMORCHI

Quel tocco in più di Wielton

OGGI SONO 40 LE PERSONE CHE OPERANO NEL SITO PRODUTTIVO ABRUZZESE: IL PROCESSO PREVEDE LA CARPENTERIA IN POLONIA E L'ASSEMBLAGGIO NELLA FABBRICA ITALIANA. "SE L'ONDA LUNGA CONTINUERÀ COME NELLA PRIMA METÀ DELL'ANNO L'ORGANICO È DESTINATO AD AUMENTARE. CHIUDEREMO QUEST'ANNO CON MILLE VEICOLI FATTURATI, TARGET CHE NEL PRIMO TRIMESTRE È STATO LEGGERMENTE SUPERATO", Afferma il Direttore commerciale.



Roberto Mollo, Direttore generale di Viberti Rimorchi.

MATTEO GALIMBERTI
MONZA

Nell'ambito di un ambizioso piano di sviluppo che, fino al 2020, prevede una forte e decisa espansione nei mercati europei, il Gruppo Wielton - produttore di semirimorchi con sito produttivo principale e headquarter in Polonia - ha intrapreso una strada certamente coraggiosa, che lo distingue dai competitor: piuttosto che sbarcare in ogni Paese strategico con una propria filiale diretta, ha proceduto con l'acquisizione di aziende già presenti, con una propria storia e legate al territorio. Risultato di tale strategia, oggi Wielton affronta il mercato con una serie di marchi, e relative famiglie di prodotti, che affiancano il brand principale, diffuso in Polonia e nei Paesi dell'Est Europa.

In Italia la scelta ha portato Wielton ad agganciarsi, nel 2015, al sito produttivo di Tocco da Casauria, negli anni precedenti la crisi storico riferimento per la produzione di semirimorchi: completato il trasferimento in Polonia dell'impianto di cataforesi, da quest'anno è Viberti Rimorchi ad affiancare il produttore polacco con i marchi Cardì e Viberti, famiglie di prodotti che vengono assemblate a Tocco, seguendo un processo produttivo che inizia in Polonia con la carpenteria. "Nel primo trimestre di quest'anno - illustra Roberto Mollo, Direttore commerciale di Viberti Rimorchi - abbiamo rispettato le aspettati-

ve. Il sito di Tocco sta operando con il suo target di assemblaggio e stiamo proseguendo nell'ottimizzazione degli investimenti attuati negli ultimi due anni: se il clima continua a essere positivo come nei primi mesi, aumenteremo la forza lavoro".

Oggi a Tocco da Casauria, tra le province di Pescara e Chieti, lavorano circa 40 persone, "che si occupano dell'assemblaggio produttivo dei veicoli Viberti e Cardì non con lo status di filiale ma di vero e proprio costruttore avendo proprie omologazioni italiane e completo controllo sulla filiera dei fornitori - prosegue Roberto Mollo -

questo garantisce la vicinanza al cliente beneficiando nel contempo dell'appartenenza a un gruppo globale: Wielton è terzo player europeo nel settore, oggi è un costruttore globale ha un nuovo sito in Costa d'Avorio e prosegue la sua espansione in maniera prudente ma decisa. Investendo continuamente in Ricerca & Sviluppo, prima voce degli investimenti aziendali".

Quali sono i primi risultati di questa strategia? "Stiamo registrando - risponde il General manager dell'azienda abruzzese - una buona ripresa dei mercati di Polonia, Russia e Francia e anche l'Italia sta facendo la sua parte. La

forza del gruppo sta nella possibilità di avere una gamma completa: così come Wielton commercializza in altri Paesi i veicoli Cardì e Viberti, allo stesso modo Viberti Rimorchi può proporre le famiglie di prodotti Wielton o Fruehauf, che da due anni a questa parte ha portato nel nostro gruppo un'importante competenza tecnica e produttiva, oltre che prodotti specifici".

A questo punto quali sono le aspettative per il mercato italiano? "Prevediamo - prosegue Roberto Mollo - di chiudere il 2017 con mille veicoli fatturati, target che nel primo trimestre è stato

leggermente superato. Le linee guida di Wielton sono chiare: lavorare sodo e bene. Se siamo sotto pressione? Sul piano globale credo sia naturale. Viberti Rimorchi si è assunta un impegno preciso: far funzionare in modo adeguato la vendita e il post vendita, servire il cliente al meglio".

Quale ruolo avrà la Rete delle Concessionarie in questa strategia? "Ogni Concessionaria - risponde Roberto Mollo - avrà a sua disposizione uno stock di veicoli, in modo che nel giro di 24 ore un cliente venga soddisfatto nella sua richiesta. La Rete da questo punto di vista ha un'importanza strategica:

l'obiettivo è fare in modo che un determinato veicolo sia sempre presente nella Rete e che arrivi al cliente attraverso un contatto tra la Concessionaria di cui fa da tramite Viberti Rimorchi. Una capacità che può avere solo un'azienda italiana, basata in Italia e che ben conosce le esigenze dei clienti italiani".

Com'è costituita oggi la Rete di dealer Viberti Rimorchi? "Contiamo - illustra il manager del Gruppo Wielton - nove Concessionarie e due rivenditori per gamme specifiche di prodotto che non si sovrappongono ad eventuali altre linee che già propongono sul mercato".



"Il sito di Tocco da Casauria sta operando con il suo target di assemblaggio", dice Mollo.

ENTRO IL 2020 IL RITORNO TRA I PRIMI TRE PLAYER

"VOGLIAMO RIPRENDERCI QUEL CHE È NOSTRO: LA VETTA DELLA CLASSIFICA"

Il piano strategico del Gruppo Wielton sul Mercato Italia ha giocato forza sacrificato il marchio Merker, azienda che ha costruito il sito di Tocco da Casauria. Un marchio sparito del tutto? "Non direi, piuttosto - spiega Roberto Mollo, Direttore generale di Viberti Rimorchi - è stato sospeso per necessità di ottimizzazione. Ma lo rivedremo con prodotti nuovi, che oggi non sono ancora sul mercato. In questa fase si è preferito rendere più chiaro

e comprensibile il ventaglio di prodotti e la strategia commerciale".

Una semplificazione che Viberti Rimorchi ha attuato anche per favorire le Concessionarie. "Era necessario - afferma Mollo con determinazione - sfumare l'eccessiva confusione dovuta anche a vicende che risalgono a vent'anni fa, che rischiavano di portare l'attenzione al passato anziché a tutto quanto è stato fatto dopo: agli investimenti e agli sforzi mi-

rati ad affermare la presenza sul mercato di marchi conosciuti e apprezzati per la qualità italiana".

Obiettivo di Wielton è quindi crescere anche in Italia? "Entro il 2020 - dichiara Roberto Mollo - Viberti Rimorchi intende riprendersi la posizione che le spetta. Ci crediamo ed è questione di orgoglio: prima della crisi il marchio Viberti era il numero uno, seguito dai marchi tedeschi, che invece oggi sono leader.

E lo sono ovunque, anche in Polonia. Obiettivo del Gruppo Wielton è fare leva sulle sinergie e su risorse umane pronte a rimboccare le maniche per raggiungere gli obiettivi. Nel 2020 saremo nella top tre in Italia: un primo passo lo abbiamo fatto nel 2016 e uno ulteriore lo faremo quest'anno, che chiuderemo tra i primi cinque. Il margine con la vetta della classifica si ridurrà sempre più, in maniera graduale. È questa la nostra strategia".



Vinci. Sempre.

**REFRIGERAZIONE
MONOTEMPERATURA
E MULTITEMPERATURA
PER SEMIRIMORCHI**

 **THERMO KING**

 *Ingersoll Rand*



L'ITALIANA ZANOTTI ALL'INTERNO DEL GRUPPO DAIKIN INDUSTRIES

La catena del freddo ha un cuore caldissimo

M.S. ALTIERI
MILANO

Il 2016 ha visto concretizzarsi una grossa operazione societaria che ha rivoluzionato la catena del freddo e che non manca di far sentire i suoi effetti in questo 2017. Daikin Industries, la multinazionale giapponese leader mondiale nella produzione di sistemi di climatizzazione e riscaldamento con sede a Osaka ha acquisito la Zanotti Spa, produttore italiano di soluzioni per la refrigerazione fissa, mobile e industriale con sede in provincia di Mantova. Un'operazione da 98 milioni di euro portata a termine nel giugno di un anno fa, grazie alla quale Daikin intende espandere il proprio fatturato nel settore della refrigerazione in Europa, continuando a perseguire il suo obiettivo strategico mirato alla creazione di un gruppo con un'offerta completa per il mercato globale della climatizzazione e refrigerazione. La scelta di Zanotti non è certo frutto del caso. L'azienda italiana è focalizzata sul mercato europeo e ha sviluppato un'ampia gamma di prodotti per l'intera catena del freddo che va dalla produzione alimentare ai mezzi di trasporto sino ai punti vendita. Oltre a un'ampia rete di vendita e di assistenza, presente in ogni Paese d'Europa, Zanotti possiede impianti di produzione non solo in Italia ma anche nei grandi mercati della refrigerazione quali Regno Unito e Spagna. Questo ha permesso a Zanotti di soddisfare rapidamente le richieste nei singoli mercati riducendo i tempi di consegna e mantenendo un vantaggio competitivo in termini di logistica e costi.

Il mercato globale della refrigerazione commerciale vale circa 32 miliardi di euro, 6,4 dei quali generati in Europa, che a valore è seconda solo al Nord America. Il vecchio continente è da sempre all'avanguardia nella tutela dell'ambiente e ha introdotto normative volte a favorire il risparmio energetico nel settore della refrigerazione, analogamente a quanto già fatto in precedenza per la climatizzazione. Questo consentirà a Daikin di trasferire anche nel settore della refrigerazione commerciale le proprie tecnologie caratterizzate da effi-



LA MULTINAZIONALE GIAPPONESE CON SEDE CENTRALE A OSAKA HA ACQUISITO LO SCORSO ANNO UNA DELLE AZIENDE PRODUTTRICI LEADER NEL SETTORE DELLA REFRIGERAZIONE FISSA, MOBILE E INDUSTRIALE CON SEDE NEL MANTOVANO. UN'OPERAZIONE DA 98 MILIONI DI EURO GRAZIE ALLA QUALE DAIKIN INTENDE ESPANDERE IL FATTURATO NEL SETTORE IN ESPANSIONE DELLA REFRIGERAZIONE A LIVELLO EUROPEO, DOVE ZANOTTI VANTA UNA PRESENZA CONSOLIDATA.

cienza e risparmio energetico. In Europa, inoltre, la proliferazione dei marchi e l'accresciuta preoccupazione per la sicurezza alimentare hanno generato un sistema di controllo sui prodotti durante l'intero percorso della catena del freddo che parte dallo stoccaggio, prosegue durante la trasformazione e il trasporto, fino ad arrivare al banco del rivenditore. Stante la tendenza, ormai consolidata, dei consumatori a spostarsi dai grandi centri commerciali periferici ai medi e piccoli negozi cittadini, l'attesa è che l'attuale domanda di sistemi di refrigerazione, sia per nuove installazioni che per sostituzione, si andrà rafforzando. Tale domanda potrà essere soddisfatta solo da produttori in grado di fornire soluzioni per l'intera catena del freddo, compresi i sistemi in grado di adattarsi alle esigenze di ogni singolo punto vendita.

Fino a oggi Daikin, nel settore della refrigerazione, si è

proposta con un sistema integrato di climatizzazione e refrigerazione destinato alle piccole e medie superfici commerciali, in Europa e Giappone. A questo si aggiungono sistemi di controllo,

container climatizzati e sistemi di climatizzazione per le zone di stoccaggio di prodotti alimentari. Nonostante questo, l'intera catena del freddo era presidiata solo parzialmente. Con l'acquisizione di



Zanotti, Daikin è ora in grado di offrire una linea di prodotti in grado di coprire l'intera catena del freddo, proponendosi al mercato europeo per la bassa temperatura e gli impianti di refrigerazione. Inoltre, trasferendo le proprie tecnologie dalla climatizzazione alla refrigerazione, l'attuale gamma proposta da Zanotti potrà evolvere, distinguendosi per efficienza e risparmio energetico.

Il processo di espansione nel settore della refrigerazione non distoglie infatti Daikin dall'investire nella climatizzazione, sia essa a espansione diretta che ad acqua refrigerata, con l'obiettivo di continuare a consolidarsi come gruppo leader in entrambi i settori. L'Europa sarà il punto di partenza per l'espansione delle attività nel settore della refrigerazione verso mercati come Asia, Stati Uniti e Cina, nei quali si prevede una significativa crescita della domanda.



Zanotti
Il Made in Italy della cold chain

Zanotti è sinonimo di catena del freddo. Da oltre 50 anni. Azienda italiana, dal 1962 l'azienda di Pegognaga (Mn) è realtà centrale nella progettazione e nella realizzazione di impianti per la refrigerazione. Ogni anello di giunzione della catena del freddo è firmato Zanotti: dalla conservazione delle materie prime fino alla distribuzione nei supermercati, in negozi o ristoranti, passando per la lavorazione degli alimenti, il trasporto tramite unità dedicate alla movimentazione sicura degli alimenti e infine lo stoccaggio. Zanotti è attiva anche nella progettazione e realizzazione degli impianti per piste di ghiaccio, come le piste di Torino, quelle di Courmayeur e l'Arena di Minsk, la più grande in Europa.

Da quel lontano 1962 Zanotti ha fatto molta strada. Oggi è infatti un gruppo internazionale con dislocazioni produttive in Spagna, Inghilterra e Brasile, munito di una capillare rete di distributori che garantiscono affidabilità e assistenza ovunque. Il suo nome, inoltre, è conosciuto in tutto il mondo: negli Emirati Arabi, Zanotti è stata la prima scelta di grandi compagnie per la realizzazione di impianti frigoriferi per il catering in due importanti aeroporti locali; le commesse qui ammontano a circa 30 milioni di euro e richiedono impianti di elevatissima affidabilità, dal design impeccabile, e con dotazioni rigorose dal punto di vista igienico.

La chiave del successo? Il rispetto assoluto delle caratteristiche organolettiche degli alimenti, il rispetto per l'ambiente e soprattutto il rispetto per il cliente. Valori fusi nel concetto di efficienza energetica. Le unità refrigeranti Zanotti utilizzano infatti tecnologie in linea con le aspettative della clientela e dal ridotto impatto ambientale: nuovi gas naturali e protocolli di Ecodesign per una riciclabilità totale delle macchine a fine vita.

Zanotti è oggi innovazione, coscienza green, qualità e competenza: dalla sua esperienza passata, provengono grandi promesse per il futuro. Zanotti Spa ha oltre 500 dipendenti e ha sedi principali in Italia, Regno Unito, Spagna, Germania, Russia, Emirati Arabi, Uniti, Stati Uniti. Nell'esercizio fiscale 2015 ha consuntivato un fatturato di 125 milioni di euro.



MULTINAZIONALE LEADER MONDIALE NEI SISTEMI DI CLIMATIZZAZIONE E RISCALDAMENTO

DAIKIN INDUSTRIES, SAMURAI DELL'INNOVAZIONE

Daikin Industries è la multinazionale giapponese leader mondiale nei sistemi di climatizzazione e riscaldamento per applicazioni residenziali, commerciali e industriali. Con oltre 70 siti produttivi, Daikin è il clima per la vita in oltre 140 Paesi in tutto il mondo. Fondata nel 1924, Daikin vanta una posizione di leadership sul mercato grazie al costante

impegno dell'azienda nel perseguire obiettivi di innovazione, attraverso lo sviluppo di tecnologie all'avanguardia per ciò che attiene sostenibilità, efficienza energetica e riduzione delle emissioni di CO2. Con uno sguardo sempre rivolto al futuro e allo scenario globale, Daikin è una realtà dinamica in grado di anticipare le esigenze dei consumatori e i trend

in materia di design ed estetica. Daikin è presente in Europa dal 1972 con stabilimenti produttivi in Belgio, Repubblica Ceca, Germania, Turchia, Gran Bretagna e in Italia dal 1968.

Nel 2002 nasce Daikin Air Conditioning Italy Spa: tre sedi sul territorio nazionale assicurano una presenza capillare alla clientela professionale e privata. La sede principale di Daikin

Italy è a San Donato Milanese (Mi), dove sono presenti tutte le funzioni direzionali della società. Daikin Europe ha sede a Ostenda, in Belgio, e vanta oltre 5.700 dipendenti. Le sedi principali a livello continentale sono dislocate in 22 paesi appartenenti all'area Emea. Nell'anno fiscale 2014 ha consuntivato un fatturato di 1.845 milioni di euro.

LA NOSTRA TECNOLOGIA AL SERVIZIO DEL VOSTRO TEMPO

RENAULT
TRUCKS
DELIVER



AL TUO BUSINESS CI PENSIAMO NOI, RISCOPRI LE TUE **PASSIONI**

Un'offerta completa di servizi che ti consentono di gestire il tuo veicolo,
o la tua flotta, senza pensieri.

Vieni a scoprirli presso i nostri Concessionari

SEGUICI SU  Renault Trucks Italy

www.renault-trucks.it



INTERVISTA AD ANTON BIGELMAIER, RESPONSABILE AFTER MARKET KÖGEL

“Qualità nella vendita e nei servizi”

GESTIONE DEL PARCO VEICOLI A PREZZO FISSO CON KÖGEL FULL SERVICE E TRASPARENZA NELLA CATENA DI APPROVVIGIONAMENTO CON KÖGEL TELEMATICS SONO I CAVALLI DI BATTAGLIA CON CUI IL PRODUTTORE DI BURTENBACH LANCIA LA SUA OFFENSIVA NEL SETTORE DEI SERVIZI CHE AFFIANCANO L’OFFERTA DI SEMIRIMORCHI. “IL POST VENDITA RAPPRESENTA UNA PARTE RILEVANTE DELLA NOSTRA PROPOSTA A SUPPORTO DI UN VENTAGLIO DI PRODOTTI DI QUALITÀ AL GIUSTO PREZZO”, AFFERMA ANTON BIGELMAIER, RESPONSABILE AFTER MARKET.

MAX CAMPANELLA
MONACO

L’Euro Trailer Mega Rail esposto nell’atrio dell’ingresso est, la gamma ampliata dei servizi studiati per i rimorchi, il sistema telematico Kögel Telematics e l’asse per rimorchi KTA. Alla fiera Transport Logistic Kögel era presente con uno stand che puntava l’attenzione sull’offerta in materia di servizi di assistenza completa, soccorso stradale e ricambi originali. A guidarci alla scoperta di questo mondo è Anton Bigelmaier, Responsabile After Market del produttore di Burtenbach, che incontriamo

dopo aver dato un occhio all’atrio: impossibile non notare l’originale Kögel Euro Trailer Mega Rail con equipaggiamento RoRo, un semirimorchio granvolume allungato di 1,3 metri che, primo nella famiglia Mega, possiede un volume di carico di circa 111 mc e spazio per complessivi 37 europallet, quindi con quattro posti pallet in più di un semirimorchio Mega standard. Ne risultano vantaggi di tipo ecologico e economico: fino al 10 per cento di carburante risparmiato, fino al 10 per cento in meno di emissioni di CO2, multimodalità e accettazione da parte dell’opinione pubblica. “Sulla base

dei nuovi requisiti di legge vigenti in Germania - precisa ad esempio Bigelmaier - questo semirimorchio allungato può essere utilizzato anche nel trasporto combinato”.

LIGHTPLUS OVVERO PIÙ CARICO UTILE

Anche Kögel Lightplus aveva un suo spazio dedicato, con riflettori puntati in particolare su telaio e carrozzeria, che consentono l’ottimizzazione di peso e carico utile. “Con il nuovo profilo laterale esterno - ci spiega il Responsabile After Market del produttore tedesco - è possibile fissare il carico nel telaio perforato esterno in acciaio VarioFix anche con le sponde laterali disponibili in opzione. Collegati al tetto sollevabile, i montanti angolari anteriori e posteriori della nuova carrozzeria sono più sottili di prima. Questo consente di ridurre il peso e di semplificare il carico e lo scarico laterali”.

Non poteva mancare l’assale per rimorchio Kögel KTA, dall’inizio di aprile di serie in numerose versioni delle famiglie di prodotto



Kögel e con ricambi disponibili su Kögel Parts, catalogo dei ricambi online, e nel nuovo negozio ricambi Kögel Parts di Ulm.

DATI PRONTI IN OGNI ISTANTE

Per il sistema telematico per rimorchi, Kögel punta a un sistema sviluppato internamente e armonizzato per i suoi veicoli. “In questo modo - spiega Bigelmaier - i nostri clienti possono approfittare di un sistema di telematica per rimorchi moderno che consente un accesso in tempo reale ai dati relativi alla localizzazione, alla refrigerazione e all’EBS di ri-

morchi e semirimorchi. Il tutto in un portale web chiaro, esplicativo e di facile uso”. Grazie all’app Kögel Telematics, questi dati possono essere richiamati anche su iPhone o su iPad. La nuova app Kögel Telematics è disponibile presso l’Apple AppStore, seguirà a breve una versione Android dell’app.

In occasione del Transport Logistic, Kögel ha inoltre rielaborato l’offerta Full Service. “Il post vendita - afferma Anton Bigelmaier - rappresenta una parte essenziale dell’offerta Kögel, a supporto di un ventaglio di prodotti di alta qualità e al giusto prezzo. Con i pacchetti Ba-

sicService e ProService, offriamo ai clienti di molti Paesi europei, come opzione per tutti i veicoli Kögel destinati al settore delle spedizioni, una soluzione Full Service su misura e ottimizzata per i propri veicoli, in modo da garantire la gestione del parco veicoli a prezzo fisso”. Com’è costituita la Rete post vendita di Kögel nei vari Paesi europei. “In Germania - illustra il manager tedesco - abbiamo personale diretto, altrove abbiamo stretto accordi con aziende di primo piano in modo da costituire un network service europeo vicino ai clienti. Nel caso dell’Italia, Kögel è partner del Gruppo Maurelli”.



LA DOPPIA SOSPENSIONE INNALZA LE PERFORMANCE DI GUIDA

ASSALE KÖGEL: COLLEGAMENTO INTELLIGENTE, AGILITÀ OPERATIVA

Dall’inizio di aprile scorso, l’assale per rimorchi Kögel KTA, presentato all’IAA veicoli commerciali 2016, è di serie in numerose versioni delle famiglie di prodotto (Kögel Cargo, Lightplus, Cool-Pur-Ferroquality, Kögel Box) e su diversi autotelai. Il nuovo sistema di telaio integrato è la solida spina dorsale di questi veicoli Kögel. Nato per coordinarsi alla perfezione con i rimorchi Kögel, ne migliora le caratteristiche di guida. Questo rende i rimorchi Kögel in grado di sopportare carichi maggiori e non solo: grazie all’arte ingegneristica profusa nell’assale sono anche più durevoli. Il nuovo assale soddisfa la principale esigenza dei clienti Kögel, ovvero una facilità di manutenzione ottimale. E di conseguenza anche una maggiore efficienza economica.

L’assale Kögel KTA si basa su due cavallotti elastici che assicurano un bloccaggio sicuro di assale e braccio sospensione. Il tubo dell’assale è racchiuso tra la sospensione in alto e i supporti di fissaggio in basso. Per assicurare la facilità di manutenzione, è possibile sostituire separatamente

il braccio della sospensione e il corpo dell’assale. I corpi degli assali sono lavorati in un solo pezzo senza punti di giunzione. Questo assicura un andamento privo di tensione delle forze e garantisce una protezione efficace contro le rotture. Nel KTA un supporto in gomma e metallo assorbe le forze longitudinali e trasversali nel punto d’interfaccia tra supporto e braccio della sospensione. Questo, grazie a una rigidità torsionale ottimale, garantisce una risposta efficace della sospensione. Questa “doppia sospensione”, esclusiva Kögel, costituita da un supporto in gomma e dal braccio della sospensione in acciaio per molle, migliora le caratteristiche di guida dei semirimorchi Kögel all’insegna del motto “Tutta la stabilità che serve, tutta l’ammortizzazione possibile”. Inoltre il supporto in gomma e metallo assorbe tutti i movimenti e forze di tutte le condizioni operative senza usura, pertanto non necessitano di rondelle di usura. In tal modo non si riduce solo il peso, ma diminuiscono anche i costi generati dai tempi di fermo per riparazioni e manutenzione.



GOLO

dal 1913

Allestimento veicoli industriali e commerciali

Scegli la qualità.

Oltre 100 anni di Storia guardando al Futuro.

Consulenza
Progettazione

Carpenteria
Sabbatura

Verniciatura
Finitura

Collaudo

 **LAMBERET**

L'anello forte della catena del freddo / The strong link in the cold chain

www.lamberet.it



Via Vicenza, 136 - 36034 S. Tomio di Malo (Vicenza) - Tel. +39 0445 588110 - Fax +39 0445 588027

www.golo.it

HIDROSYSTEM E SICILFRIGO SUPPORTANO LO SVILUPPO DI PIANETA SERVIZI CONS. S.R.L.

Una sponda per la Trinacria

LE SPONDE PALFINGER RAGGIUNGONO LA SICILIA DISTRIBUITE DALL'AZIENDA DI ANDREA TINTI HIDROSYSTEM E MONTATE DAL COSTRUTTORE CATANESE DI VEICOLI ISOTERMICI. ULTIMA IN ORDINE DI TEMPO LA FORNITURA DI DIECI VOLVO FH, UN RENAULT T E UN RENAULT PREMIUM; E SONO IN ARRIVO QUATTRO IVECO STRALIS. TUTTI EQUIPAGGIATI CON CARICATRICI MBB R 2500 L DEL PRODUTTORE TEDESCO. "LA SPONDA DEVE FARE IL SUO LAVORO, NON POSSIAMO PERMETTERCI IL FERMO DI UN MEZZO DURANTE LE OPERAZIONI DI CARICO-SCARICO", SPIEGA ROSARIO RUSSO, COORDINATORE LOGISTICO DI PIANETA SERVIZI.

LINO SINARI
CATANIA

Autocarri e semirimorchi scaricano e caricano al magazzino centrale. A poca distanza, nel capannone a temperatura controllata l'andirivieni di camion ha inizio nelle prime ore del mattino e prosegue nell'arco della giornata fino a sera, con la necessità di operazioni rapide, veloci e sicure. Siamo in terra di Sicilia, esattamente a Catania, nell'area da dove hanno inizio le operazioni logistiche che assicurano il rifornimento di alimenti - secco, fresco, frutta e verdura ecc. - più o meno all'intera filiera alimentare della Grande Distribuzione sicula. Ed è qui che le sponde commercializzate da HidroSystem fanno il loro lavoro su base quotidiana, al servizio di operazioni frequenti e importanti in termini di peso: in uno stesso giorno la sponda viene aperta e chiusa fino a sei o sette volte.

SOLIDE RADICI

La nostra visita ha inizio nella zona industriale, dov'è ubicata la sede operativa di Pianeta Servizi. Un'azienda di trasporto che nella sua origine ha tutte le caratteristiche della Sicilia che lavora, che si rimbocca le maniche e che, con una straordinaria capacità lungimirante, investe quando possibile nei settori che ritiene strategici. Erano gli Anni Settanta, all'inizio del boom economico, quando l'Italia, dopo lunghi anni difficili, stava conoscendo un benessere economico diffuso. La GDO come la conosciamo adesso è ancora lontana, ma inizia a mettere radici.

In questo contesto Salvato-



re e Giuseppe Russo, rispettivamente classe 1950 e classe 1957, cominciano i primi trasporti verso il nord Italia. Il primo autotreno è un Fiat 643 N. Le strade erano quelle che erano e un viaggio durava anche dieci giorni. I fratelli Russo individuano nella frutta e verdura il loro business e, nonostante un'espansione che a quei tempi era certamente incredibile, ancora oggi quel settore rappresenta il core business dell'azienda, seppure affiancato da tutta una serie di offerte al mondo della GDO. Oggi Pianeta Servizi è un'azienda di logistica con tre magazzini di stoccaggio a Catania, uno dei quali a temperatura controllata che occupa

una superficie di 2.800 mq. Serve clienti del calibro di Conad, Commerciale GiCap Spa, ARD Discount, INGrosso, Qui conviene, ALIS. Dà lavoro a circa 180 persone (85 delle quali autisti), dispone di una flotta di 45 motrici, circa 40 autoarticolati e altrettanti semirimorchi. Ha chiuso il 2016 con un fatturato di 21 milioni di euro e quest'anno prevede di crescere di ulteriori 4-5 milioni.

DA PADRONCINO A GRANDE FLOTTA

Una crescita che trova il suo decollo nell'anno 2006, autentico spartiacque tra un passato da padroncino (ai



ANDREA TINTI, AMMINISTRATORE DELEGATO DI HIDROSYSTEM

"CON SICILFRIGO IN COMUNE PASSIONE E ATTENZIONE ALLE NECESSITÀ DEL CLIENTE"

Nel pieno del suo progetto di affermazione in Italia, HidroSystem non poteva che trovare in Sicilfrigo il miglior partner per lo sviluppo del mercato siciliano: obiettivo dell'azienda fondata e guidata da Andrea Tinti è proporsi come riferimento non solo nella vendita delle sponde Palfinger, ma anche nel servizio di assistenza di ogni tipo di sponda, di qualunque marca; Sicilfrigo, con uno storico focus sulla riparazione, è l'unica azienda del settore che sta fortemente investendo in Sicilia. "La collaborazione con Romeo - commenta Andrea Tinti - è nata nel modo più naturale possibile: entrambe le nostre aziende sono proiettate al futuro".

Le sponde Palfinger sui veicoli che viaggiano per la GDO siciliana rappresentano un punto d'orgoglio per Tinti. "Sto mettendo a frutto - spiega l'imprenditore - la lunga esperienza nel settore che ho consolidato anno dopo anno, affiancata da un'attenzione alle nuove dinamiche. Perché se è vero che il camion oggi si muove allo stesso modo del passato, il mercato si sta profondamente evolvendo. Di pari passo deve evolvere il modo di lavorare dei player: la passione con cui lavora Sicilfrigo, il modo in cui punta al futuro, la



considerazione della clientela e la disponibilità sono tutti elementi che ci accomunano". Sviluppate e prodotte in Germania, nei pressi di Brema, le sponde Palfinger si differenziano per i baricentri di carico. "La sponda

Palfinger - precisa Tinti - è particolarmente utile alla GDO, poiché i baricentri di carico sono più portati verso la punta della piattaforma". Ma la sponda Palfinger sta conoscendo un'incredibile diffusione anche grazie alla

partnership con Onnicar e Tercam, che ha consentito a HidroSystem la fornitura a Poste Italiane di 750 sponde idrauliche. "Il nostro segreto - svela Tinti - è tutto in un prodotto che viene progettato, costruito e gestito insieme a coloro che conoscono bene i clienti finali e che quindi ben conoscono le loro necessità".

Di pari passo HidroSystem sta sviluppando la sua presenza nel post vendita, con accordi di assistenza alle società di noleggio Morini Rent, Arval e Leaseplan. "Ormai - conclude Tinti - i veicoli spondati HidroSystem sono al lavoro da oltre nove mesi e i pochi problemi riscontrati sono legati a un non corretto utilizzo del prodotto. Oggi la nostra Rete copre l'intero territorio e tre persone sono sul campo come supporto alla clientela per l'assistenza. Se l'anno scorso ero da solo, oggi HidroSystem ha una sua struttura e questo dà grande soddisfazione. Il 2017 è partito bene ma non abbiamo alcuna intenzione di fermarci: i marchi di sponde presenti sul mercato italiano sono tanti. In HidroSystem allestitori e aziende di autotrasporto troveranno presto un riferimento sicuro e competente, a prescindere da quale sia il marchio della sponda utilizzata".



Da sinistra: **Andrea Tinti**, Amministratore delegato di **Hidrosystem**; **Giuseppe e Davide Romeo** di **Sicilfrigo**; **Giuseppe e Rosario Russo** di **Pianeta Servizi**; **Giuseppe Bellissimo**, Direttore Logistico di **Pianeta Servizi**.

tempi si contavano giusto i due veicoli dei titolari) e un futuro da grande flotta. Un decollo basato sull'aumento della domanda e sull'arrivo in azienda della seconda generazione, rappresentata da Giuseppina e Rosario, figli di Salvatore, e Valentina e Enza, figlie di Giuseppe. "In quegli anni - spiega Rosario Russo, oggi dinamico Coordinatore logistico - Conad è sbarcata in Sicilia con una catena di supermercati che chiedevano necessariamente investimenti. Oltre a Conad, altri marchi come Ard Discount si stavano espandendo. La crescita del nostro parco ha seguito la stessa onda: graduale ma rapida. Nel giro di tre o quattro mesi siamo arrivati a 15 mezzi".

Oggi Pianeta Servizi opera

principalmente con il marchio Iberia, oltre ai brand Seitral e Passo Martino Soc. Coop. Quasi tutti i veicoli provvisti di sponde caricatrici che rappresentano il "pane quotidiano" dell'azienda: lavorano tutti i giorni, trasportando generi alimentari presso i punti vendita e negozi della GDO, e viaggiano per circa 100mila km l'anno. Fanno due o tre carichi a viaggio e la sponda viene utilizzata fino a sei o sette volte al giorno.

IL LAVORO HA IL SUO PESO

"Con l'intensità con cui viene utilizzata - precisa Rosario Russo, che ha iniziato il suo percorso professionale lavorando nelle operazioni di

carico e scarico - la sponda deve necessariamente presentare caratteristiche di elevata robustezza. Negli anni il nostro lavoro è cambiato anche sul piano dei pesi: dai 1.500 kg del 1998 quando ho cominciato, oggi arriviamo a 3.000 kg. Un'azienda come la nostra, focalizzata com'è sul trasporto del fresco e di tutte le gamme dell'alimentare, arriva a caricare 60 colli a pallet: la sponda deve fare il suo lavoro, non possiamo permetterci il fermo di un mezzo durante le operazioni di carico-scarico. E dobbiamo avere l'assoluta certezza che in caso di ogni tipo di problematica il produttore intervenga con rapidità".

L'incontro Hidrosystem, avviene attraverso Sicilfrigo, storico costruttore catanese di

veicoli isotermitici. Le due famiglie - Russo di Pianeta Servizi e Romeo di Sicilfrigo - si conoscono da anni. I rispettivi fondatori sono cresciuti nei paesi a ridosso dell'Etna: a Santa Venerina i primi, a Zafferana i secondi. Già a metà degli Anni Settanta i Russo si rivolgono a Sicilfrigo per la realizzazione degli allestimenti isotermitici. Tra loro il rapporto non è più quello di cliente-fornitore: la fiducia travalica ogni aspetto professionale.

CRSCIUTI INSIEME

È così che quando Giuseppe Romeo affianca Andrea Tinti, Amministratore delegato di Hidrosystem, Pianeta Servizi non ha alcun dubbio

su quale sia la sponda migliore per le sue esigenze professionali. "Con Sicilfrigo - afferma Rosario Russo - siamo cresciuti insieme: da sempre lavorano in modo professionale e hanno esperienza nel campo. Con loro il clima è familiare: se ci sono problemi li si affronta insieme anche discutendo, ma dopo dieci minuti la collaborazione prosegue come sempre. In Sicilia e Calabria hanno una marcia in più soprattutto nella rapidità del servizio. Ancora oggi dobbiamo rispondere a picchi improvvisi di lavoro: negli ultimi quattro anni una delle committenze più importanti del gruppo è passata da uno a 26 punti vendita. Avere un partner come Sicilfrigo al nostro fianco ci consente di essere

pronti a rispondere alle nuove esigenze del cliente".

L'ultima fornitura di Sicilfrigo a Pianeta Servizi in ordine di tempo è rappresentata da 15 unità. Tutti equipaggiati con sponde Palfinger MBB R 2500 L, con una capacità di sollevamento di 2.500 kg e piattaforma in alluminio. "Si tratta - spiega Giuseppe Romeo - di una sponda retrattile da 25 q, che abbiamo fornito direttamente alle Concessionarie. Conosco personalmente Andrea Tinti e grazie a lui abbiamo familiarizzato con le sponde Palfinger, che avevamo visto all'opera qualche volta in passato. Oggi la sponda è molto più richiesta rispetto al passato: circa l'80 per cento dei veicoli pesanti che forniamo ci vengono richiesti con le sponde".

Sicilfrigo cresce a punta a espandere la produzione di furgonature

La mission è chiara: far viaggiare il freddo ovunque

Nella più ampia regione Sicilia, Catania si caratterizza per una lunga e storica tradizione di artigiani, tra i quali anche carrozzieri e allestitori. Non stupisce quindi che proprio da Catania, superata la lunga crisi economica, avvenga un forte rilancio nel settore del trasporto e della logistica. Partner di riferimento in questa crescita, Sicilfrigo si propone per una competenza solida, le cui origini risalgono al 1976, quando Giuseppe Romeo, 66 anni, e Giovanni Barba, 79, decidono di unire la loro passione per la riparazione dei veicoli e danno vita a un'attività il cui punto di forza, a distanza di oltre quarant'anni, continua a essere rappresentato da assistenza e post vendita.

Oggi accanto ai due fondatori c'è la seconda generazione, rappresentata da Davide e Federica Romeo e Susanna Barba. L'headquarter è tuttora ubicato a Motta Sant'Anastasia: mille mq tra capannone e uffici a due piani ai quali si affianca Sicilfrigo Service, immobile (800 mq tutti dedicati ai frigo) in via di dismissione; al suo posto sta sorgendo a Belpasso - a circa 2,5 km di distanza - un capannone di 1.200 mq appena acquisito, circondato da 6mila mq di terreno (spazio adeguato per le manovre degli automezzi pesanti), che sarà adibito al semilavorato, ovvero alle furgonature. "Da sempre il nostro obiettivo - spiega Da-

vide Romeo - è accontentare il cliente. Stiamo investendo con la consapevolezza che serviamo i migliori clienti della Sicilia, che richiedono un servizio di qualità".

In Sicilfrigo effettuano tutto quello che occorre alla costruzione di un veicolo isotermitico dalla A alla Z, dal collaudo alla carrozzeria, dal montaggio del gruppo frigo a quello della sponda. "Da noi - prosegue Davide Romeo - il veicolo entra "nudo" e ne esce "vestito" e personalizzato in base alle esigenze del cliente". Il veicolo arriva in Sicilfrigo e qui viene realizzato il contro telaio su cui poggia la furgonatura. Dopo l'allestimento,



c'è il passaggio nel Centro Prove ATP per il trasporto deperibile e poi il mezzo è pronto per l'immatricolazione e la consegna al cliente. "Abbiamo chiuso il 2016 - precisa Davide Romeo - con circa 200 furgonature, rispetto alle 140 del 2015, un volume distribuito più o meno a metà tra leggeri e pesanti. Nonostante il mercato resti difficile, il lavoro sta aumentando ancora: i volumi per Malta sono aumentati in modo importante, anche grazie a una normativa decisamente più flessibile. La nostra clientela è costituita da Concessionarie ma anche aziende private, flotte, catene della GDO ecc. Abbiamo chiuso il 2016 con un fatturato di 2,7 milioni di euro rispetto ai 2,2 del 2015 e per

quest'anno contiamo di superare i 3,2 milioni".

Nel 2016 sono stati circa 50 i veicoli con sponda consegnati da Sicilfrigo. "Se il cliente desidera un certo tipo di sponde - precisa il manager dell'azienda catanese - le invia insieme al mezzo e noi le montiamo. Ma accade sempre più di frequente che il cliente si affidi totalmente a noi e in questo caso equipaggiamo il veicolo con sponde Palfinger: fino a marzo scorso abbiamo realizzato con sponda 20 veicoli pesanti e 52 leggeri, quasi tutti con sponde Palfinger. L'elemento che caratterizza queste sponde è la qualità e questo consente di garantire qualità al nostro lavoro. Le sponde Palfinger non si guastano: qualcuno potrebbe obiettare sul piano estetico, ma la realtà è che i nostri clienti hanno bisogno di bracci robusti e di un prodotto funzionale. Dal nostro punto di vista, la sponda è facile da montare e regolare, arriva a noi quasi pre-montata; per il cliente è dotata di una scheda elettronica che segnala eventuali guasti dei quali sarebbe impossibile accorgersi".

In Sicilfrigo i "lavori sono in corso" per far fronte a un ulteriore aumento dei volumi. "Nel 2017 - conclude Davide Romeo - prevediamo di superare le 200 furgonature: con l'apertura del nuovo capannone, faremo stampi nuovi e aumenteremo la produzione".



L'AZIENDA DI CISTERNA DI LATINA OPERA DAL 1980 NEL SETTORE DELL'ALLESTIMENTO ORDINARIO E SPECIALE DI VEICOLI INDUSTRIALI E DELLA COSTRUZIONE IN PROPRIO DI RIMORCHI E SEMIRIMORCHI. UNO DEGLI ASSET STRATEGICI DEL TEAM CAPITANATO DA GIUSTINO TEREZI E DAI SUOI TRE FIGLI È LA COLLABORAZIONE CON IL PRODUTTORE DI SPONDE IDRAULICHE ANTEO, INIZIATA NEI PRIMI ANNI '90 E OGGI PREMIATA CON IL PARTNER AWARD 2017.

ANTEO AL FIANCO DI TERCAM ALLESTIMENTI ITALIA

Il business ha solide basi

FABIO BASILICO
CISTERNA DI LATINA

Lungo la Via Appia, al km 57, all'interno del territorio comunale di Cisterna di Latina, il quartier generale della Tercam Allestimenti Italia Srl spicca nel mezzo di un paesaggio unico, ai margini settentrionali dell'Agro Pontino, al confine tra le province di Roma e Latina. La Tercam è un'azienda di primaria importanza nel settore degli allestimenti di veicoli industriali e uno dei clienti più importanti di Anteo, il produttore di sponde idrauliche che ha costruito con l'azienda laziale una partnership consolidata negli anni. Non è un caso, quindi, che Tercam si sia aggiudicata l'Anteo Partner Award 2017, riconoscimento non solo all'elevata professionalità del team dell'azienda capitanata da Giustino Terenzi ma anche dell'affidabilità del prodotto Anteo, in grado di venire incontro alle esigenze di business di aziende importanti come Tercam.

Classe 1949, nativo di Ascoli Piceno ma cittadino di Cisterna fin da quando era bambino, imprenditore attento e appassionato, Giustino Terenzi ha iniziato la sua attività professionale da dipendente. Nel gennaio 1980 la svolta con la creazione della Tercam insieme al socio Gerardo Cruciani. Società che dal 2004 gestisce da solo affiancato dai tre attivissimi figli Davide, Katuscia e Christian. È proprio Katuscia che affianca papà Giustino nel momento della cerimonia di consegna del premio, alla presenza di Massimo Mateucci, After Sales & Service Manager di Anteo, e Alberto Schincaglia, Responsabile Vendite Italia di Anteo.

"All'inizio avevamo un ca-

pannone in un'altra zona di Cisterna - racconta Giustino Terenzi - Poi nel 1984 abbiamo acquistato il terreno dove sorge la sede odierna e nel 1987 ci siamo trasferiti. Nel corso degli anni la sede si è ampliata e oggi vantiamo un totale di 7.500 mq coperti e una superficie totale di 35mila mq. Disponiamo di diversi reparti: produzione, verniciatura, montaggio, magazzino e riparazione. Operiamo nel settore dell'allestimento di veicoli industriali e della costruzione in proprio di rimorchi e semirimorchi". "La produzione è piuttosto ampia - aggiunge Katuscia Terenzi - e comprende allestimenti di tipo ordinario per il trasporto merci come cassoni, furgoni, cassoni con centine, allestimenti di tipo intermodale come casse mobili intercambiabili e container unificati, allestimenti speciali tipo regia mobile o per assistenza cinematografica come camerata o ancora a uso abitativo, allestimenti speciali aeroportuali come veicoli catering o trasporto disabili, allestimenti

veicoli pesanti o da cantiere. Realizziamo anche lavori di carpenteria metallica speciale e allestimenti per il trasporto merci a temperatura controllata".

La Tercam ha una quarantina di dipendenti e nel 2016 ha registrato un fatturato di 12 milioni di euro realizzando oltre 1.000 allestimenti. In Italia il suo è un nome di riferimento per il settore, all'interno del quale si contraddistingue per l'elevata qualità del prodotto e l'estrema cura riservata alle richieste del cliente. "Lavoriamo su commessa e con una produzione personalizzata a misura del cliente. Siamo in definitiva degli artigiani appassionati del loro lavoro", conferma Giustino Terenzi.

"La collaborazione con Anteo è stata proficua fin da subito - continua Giustino Terenzi - Oggi sappiamo di avere a che fare con un produttore di grande esperienza, che ci ha permesso di condividere un importante know how che abbiamo messo a disposizione dei nostri clienti. Allestire



Giustino Terenzi, titolare della Tercam, con il Partner Award 2017 assegnato da Anteo.

il veicolo secondo determinate specifiche e per rispondere a diverse esigenze d'impiego è diventato il fulcro di una collaborazione che continua da anni senza interruzioni".

Lo confermano in toto anche i rappresentanti di Anteo. "Tercam per noi è il punto di incontro tra il Nord e il Sud Italia - spiega Massimo Mateucci - La loro esperienza è tale che la collaborazione è praticamente a occhi chiusi. Questo ci consente di attivare meccanismi flessibili ed efficienti di fornitura, dal momento che lavorando sulle flotte, Tercam deve poter disporre delle sponde in modo veloce per poter allestire i veicoli. Senza contare il vantaggioso scambio di conoscenze e know how che deriva dal collaborare con un'azienda di consolidata esperienza come Tercam che dispone di un proprio ufficio tecnico con il quale è possibile collaborare per ottimizzare il catalogo prodotti con evidente vantaggio per il mercato in generale e per tutti i nostri clienti".

Nel business Tercam Anteo ha un posto di prim'ordine.

"È la nostra prima proposta - ammette Giustino Terenzi - perché non c'è solo la qualità del prodotto ma anche l'ottimo servizio post-vendita". La rete Anteo è distribuita in modo capillare in tutto il territorio italiano con più di cento officine autorizzate. Alla Tercam così come agli altri clienti del produttore di Molinella viene garantito un servizio ottimizzato. "Conoscenza, dotazione ricambi, competenza: è il fulcro intorno al quale gestiamo le attività post-vendita", commenta Massimo Mateucci. "Per quanto riguarda la vendita le attività vengono coordinate direttamente dalla sede centrale - aggiunge Alberto Schincaglia - Ci avvaliamo di agenti sul territorio preparati e formati. La Tercam può contare su un agente dalla solida esperienza come Stefano Crescimbeni, al fianco dell'azienda fin dalla sua fondazione".

Il futuro di Tercam è all'insegna dei continui investimenti per la crescita. "Vogliamo migliorare il nostro lavoro e puntare sull'innovazione - conclude Giustino Terenzi - Questo ci permette di essere ancora più efficienti e flessibili per rispondere al meglio a un mercato in continuo cambiamento e clienti sempre più preparati, più esigenti e alla ricerca delle soluzioni più convenienti". La diversificazione è da sempre parte del Dna di Tercam: l'azienda vanta un ampio spettro di soluzioni nel settore degli allestimenti di veicoli industriali ma non solo. Fedele alla sua politica, Tercam dal 2009 ha deciso di operare anche nel settore delle energie rinnovabili con continui e sostanziosi investimenti. Nell'agosto 2016 è stata costituita la società TC Energy che si occupa della gestione dell'impianto fotovoltaico a tetto di cui la Tercam è dotata e che produce energia sia per i fabbisogni aziendali che per la vendita. Tercam è anche dotata di un impianto di cogenerazione a biomasse liquide "oli vegetali" che serve in particolare il moderno impianto di verniciatura inaugurato nel 2010 e frutto di un investimento di 4 milioni di euro.





LAMBERET

Il Frigo dei Professionisti



+100

MODELLI



Lamberet Spa - Corso Europa, 5 - 20020 Lainate (MI)
Tel. +39 02 9432.4200 - Fax +39 02 9537.0603 - info@lamberet.it



www.lamberet.it

CONSERVA SPA OGGI POSSIEDE UN'IMPONENTE FLOTTA DI QUASI MILLE SEMIRIMORCHI

DALLA PUGLIA ALLA LEADERSHIP LOGISTICA IN TUTTO IL CENTRO-SUD

Conserva Trasporti rappresenta al meglio la tradizione imprenditoriale italiana che ha nella famiglia un solido presupposto di successo. Siamo esattamente a Modugno, nella città metropolitana di Bari, nell'immediato entroterra barese, a pochi chilometri a sud-ovest dal capoluogo. È qui che, nel 1961, per iniziativa di Pietro Conserva, modugnese doc, nasce Conserva trasporti e logistica, cresciuta poi nella vicina Bitonto, dove oggi al timone dell'azienda, attiva nei

trasporti e nella logistica a livello nazionale e internazionale e una delle realtà imprenditoriali di settore più importanti del Mezzogiorno, c'è la seconda generazione rappresentata da Damiano e Donato Conserva, figli di Pietro. Oggi Conserva Spa opera sia nel trasporto su gomma sia nell'intermodalità ferroviaria e marittima, attraverso i porti di Bari, Ravenna, Marghera, Catania, Napoli e Salerno.

Per quanto riguarda la logistica, gestisce

prevalentemente le attività di distribuzione in Italia ed è leader nel Centro-Sud nella distribuzione al dettaglio di pneumatici, potendo contare su una clientela costituita da tutti i principali produttori. La flotta Conserva è imponente: circa 800 semirimorchi centinati e gran volume, circa 120 semirimorchi frigoriferi per trasporto alimentari e prodotti farmaceutici. A questi si aggiungono 150 motrici con rimorchio, 200 trattori stradali e 70 motrici per le attività di distribuzione.

Conserva Spa è presente sul territorio italiano con una Rete capillare di hub: ad Arese, in provincia di Milano, è attivo un magazzino di 50mila mq; a Reggio Emilia l'azienda pugliese dispone di un piazzale d'interscambio; magazzini logistici sono in funzione a Santa Palomba (Roma) e Campochiaro (Campobasso) oltre naturalmente a quello presso il quartier generale di Bitonto, con 100mila mq di aree coperte e 350mila mq di piazzale.



ALLA SCOPERTA DELL'ISOTERMICO CON PANNELLO IN VETRORESINA

Krone gioca la carta dell'ibrido

**MATTEO GALIMBERTI
SUZZARA**

Mezzo più leggero, manutenzione senza problemi e un occhio all'estetica che non guasta mai. Sono i principali punti di forza del semirimorchio isoteramico Krone Cool Liner con lamierino d'acciaio interno e (esclusiva del produttore tedesco) pannello esterno in vetroresina, che abbiamo visionato prima che Realtrailer, importatore esclusivo del marchio Krone in Italia, lo consegnasse a Conserva Trasporti di Modugno, in provincia di Bari.

Tetto e parete anteriore con pannello a sandwich, nel secondo caso rinforzato con apertura per l'installazione del gruppo frigo, e sponda montacarichi posteriore retrattile (nel caso specifico montata con modello che garantisce una portata di 2.000 kg) la vera novità di questo veicolo sta tutta nelle pareti laterali: pannello a sandwich ma con copertura interna rivestita in PVC e copertura esterna in vetroresina da due millimetri circa. "L'utilizzo della vetroresina - spiega Iacopo Giopp di Realtrailer - innanzitutto consente oltre 200 kg di tara in meno: la tara di questo veicolo è pari a circa 7mila kg senza motore frigo. Se aggiungiamo il motore dell'unità refrigerante arriviamo a circa 8mila kg".

L'utilizzo della vetroresina non è nuovo in casa Krone. Il produttore tedesco di Werlte - secondo produttore nella top ten europea per volumi - nel 2000 ha rilevato la danese Norfrig, che produceva fino a 3.500 semirimorchi all'anno

tutti in vetroresina, con un'offerta completa di prodotti per ogni tipo di trasporto, veicoli che si vedono tuttora anche in Italia, soprattutto in Sardegna, dov'è molto forte la richiesta di semirimorchi in vetroresina.

La fabbrica danese è stata poi chiusa nel 2012 e Krone si è concentrata sul sito di Lübtheen che, operativo dal 2009, è oggetto di continui investimenti. "Fino a oggi - prosegue Iacopo Giopp -

sono stati investiti circa 71 milioni di euro e quest'anno saranno rese operative nuove linee di parti di ricambio. Il sito di Lübtheen è un vero gioiello tecnologico: il processo produttivo è totalmente automatizzato, dal taglio alle giunzioni fino allo schiumaggio e alla cataforesi con forno a tetto. La parte manuale resta riservata al solo assemblaggio: il telaio esce dalle linee con la cassa e viene poi montato il pianale per proce-

dere infine all'assemblaggio".

Lo stabilimento di Lübtheen produce circa 7mila unità l'anno e, circa cinque anni fa, ha avviato una produzione limitata di semirimorchi parzialmente in vetroresina. Una sorta di veicolo "ibrido", lamierato all'interno e con pareti esterne in vetroresina, come nel caso della fornitura a Conserva. "Con la produzione del Duoplex Mix - spiega Iacopo Giopp - la

tecnologia Krone unisce con iniezione poliuretanica i fogli di vetroresina a quelli in acciaio. In questo modo è stato eliminato il rischio di scollamento dovuto alla penetrazione di umidità nella vetroresina, nel contempo ottenendo tutti i vantaggi di quest'ultimo in termini di leggerezza di miglioramento dell'estetica: in caso di graffio, basta un trattamento rapido sulla parete in vetroresina e sparisce tutto. Altro vantaggio la ma-

nutenzione più semplice e alla portata un po' di tutte le officine italiane".

Nella produzione Krone è inoltre disponibile l'ibrido inverso, ovvero un semirimorchio con pareti esterne lamierate e vetroresina all'interno, veicolo che si rivolge in modo specifico ai trasportatori di carni appese, attività che richiede necessariamente l'utilizzo di vetroresina. "Per il momento - precisa Iacopo Giopp - i semirimorchi in vetroresina rappresentano circa il 5 per cento della produzione, ma ci aspettiamo nel breve-medio periodo un aumento della domanda, soprattutto in mercati quali Italia e Spagna, molto sensibili alla facilità delle riparazioni e all'aspetto estetico. Stiamo parlando di veicoli sui quali tutti i giorni operano muletti per il carico e scarico: il graffio o la rigatura sono dietro l'angolo. Con la parete in vetroresina basta veramente poco per ridurre il danno al quasi nulla".

Nel contempo l'utilizzo dell'acciaio per le portiere, per il tetto e per le pareti interne garantiscono la robustezza del semirimorchio. "Nella prima parte di quest'anno - aggiunge Iacopo Giopp - abbiamo già consegnato una quindicina di veicoli con vetroresina. Siamo in fase di ampliamento del nostro piazzale e grazie ai nuovi spazi riusciamo a garantire ai clienti i veicoli a stock, andando a soddisfare l'esigenza di un veicolo pronto subito. Oggi siamo arrivati ad avere uno stock di 150 unità e garantiamo la consegna dei semirimorchi a temperatura controllata in 12-16 settimane".

PRIMA DELLA CONSEGNA DI REALTRAILER A CONSERVA TRASPORTI, SIAMO ANDATI A SCOPRIRE TUTTI I SEGRETI DEL COOL LINER CON LAMIERINO D'ACCIAIO ALL'INTERNO E PARETI LATERALI A SANDWICH CON COPERTURA INTERNA RIVESTITA IN PVC E COPERTURA ESTERNA IN VETRORESINA. "IN QUESTO MODO GARANTIAMO MAGGIORE LEGGEREZZA, MANUTENZIONE PIÙ SEMPLICE, ESTETICA MIGLIORATA E SENZA SACRIFICARE AFFATTO LA ROBUSTEZZA", SPIEGA IACOPO GIOPP.



La vera novità del Krone Cool Liner sta tutta nelle pareti laterali i cui materiali costruttivi assicurano significativi benefici.

NEL 2016 DAUTEL IN ITALIA HA PIÙ CHE RADDOPPIATO I VOLUMI

Qualità tedesca, garanzia in tasca

UFFICI A VAREDO, IN PROVINCIA DI MONZA E BRIANZA, E SUL CAMPO DUE MANAGER DI COMPROVATA ESPERIENZA QUALI CRISTIANO MOLINARI E LUIGI FOGLIA, IL PRODUTTORE DI SPONDE CARICATRICI DI HEILBRONN VIAGGIA SULLA CRESTA DELL'ONDA. E PER IL 2017 PUNTA A CONSOLIDARE LA SUA PRESENZA PRESSO GRANDI FLOTTE E COOPERATIVE DI TRASPORTO, FORTE DI UNA GAMMA COMPLETA E DELLE DUE FAMIGLIE DI PRODOTTI DI ALTA QUALITÀ LIFTER E SLIDER.

MAX CAMPANELLA
VAREDO

Qualità tedesca è la risposta di Dautel alle aziende di autotrasporto che per la loro attività richiedono l'utilizzo di sponde caricatrici, con un ventaglio di prodotti che mirano a soddisfare un ampio range di impieghi e settori, grazie anche alla fornitura di dispositivi di sollevamento che li rendono adatti a ogni singolo caso, con diversi bracci di sollevamento e piastre di fissaggio.

Società indipendente di proprietà Dautel, in Italia il produttore tedesco - fondato e tuttora guidato da Rutger Dautel, con headquarter a Heilbronn, e che in Germania produce anche ribaltabili per veicoli medi e pesanti - è presente con una filiale diretta, che dagli uffici di Varedo, tra le province di Milano e Monza e Brianza, coordina i Centri di assistenza dislocati in modo capillare sul territorio per gli interventi di manutenzione e assistenza. Oggi al timone della filiale italiana c'è Cristiano Molinari, pratica-



Cristiano Molinari e Luigi Foglia guidano dagli uffici di Varedo (Mb) l'attività della filiale italiana del produttore tedesco Dautel.

mente cresciuto nel settore del camion. Figlio d'arte di Roberto Molinari, fondatore di una carrozzeria per autocarri, Cristiano nell'affiancare il padre nell'attività di famiglia ha conosciuto tutti i brand di costruttori e di produttori di componenti, comprese le sponde caricatrici. Nel 1992 ha avviato una sua attività d'importazione dei furgoni in alluminio Aluvan e delle cuccette Pony Fantasy.

Attività che prosegue e che nel 2012 ha affiancato all'importazione delle sponde Dautel. Oggi Dautel Srl conta tre impiegati e sul territorio a occuparsi della clientela a supporto di Molinari c'è Luigi Foglia, manager di lunga e comprovata esperienza nel settore delle sponde: già Direttore Commerciale di Campisa, marchio nel 2000 acquisito da Dautel, fino al 2012 è stato Amministratore delegato

di Dautel Srl. Dal 2013 è Responsabile tecnico e, oltre a dare un supporto di alta qualità alle flotte, si occupa delle relazioni tecniche con la Casa Madre.

Dal sito produttivo di Heilbronn, nei pressi di Stoccarda, vicino dunque ai colossi del settore Autocarro, le sponde Dautel vengono trasportate in Italia direttamente al cliente finale. Un circuito logistico che, complice l'agguerrita squadra commerciale, è pronto a lanciare la sua offensiva in questi anni di ripresa dopo la lunga crisi del settore. "Fino al 2014 - spiega Cristiano Molinari - in Italia Dautel aveva una presenza circoscritta a una zona geografica limitata a Piemonte e Lombardia, oltre a piccole forniture nel nord est. Gradualmente ci siamo spinti verso il centro sud e il 2016 lo abbiamo chiuso con risultati molto positivi: se la Lombardia rappresenta tuttora il nostro zoccolo duro, contiamo numerose forniture sparse ovunque in Italia e possiamo affermare che oggi Dautel Srl è una realtà nazionale".

Punto di forza del produt-

tore tedesco è la rapidità di consegna, grazie a una razionalità produttiva che consente estrema flessibilità e capacità di rispondere alle esigenze del momento. "Di fronte a momenti di picchi di richiesta - prosegue Cristiano Molinari - abbiamo dimostrato di avere una marcia in più e questo ci ha premiato. Altro elemento che ci viene riconosciuto è l'elevata qualità: da sempre Dautel è considerata una sponda caricatrice affidabile e di estrema durabilità".

In Europa siamo fornitori di primo equipaggiamento di diversi costruttori di semirimorchi, ad esempio di Kögel; in Italia, in assenza di produttori, siamo fornitori di aziende di noleggio. Per il 2017 il nostro focus punterà a posizionarci presso una serie di flotte e cooperative di trasporto la cui attività richiede l'utilizzo di sponde caricatrici di alta qualità e presso allestitori e carrozzieri che seguono direttamente flotte e aziende di trasporto".

La gamma Dautel è costituita da due famiglie: Lifter - per furgoni, autocarri e semirimorchi da 30 q - e Slider, retrattili per autocarri e semirimorchi, arrivando a coprire veicoli di quasi tutte le portate. "La nostra chiave di differenza - precisa Cristiano Molinari - è rappresentata dal baricentro avanzato: a parità di carico, la sponda è in grado di sostenere una portata maggiore. E il servizio clienti, al quale dedichiamo un'attenzione particolare".



Una sponda caricatrice della gamma Dautel.

CARBURANTE

PEDAGGIO

RIMBORSO

SERVIZI DI ASSISTENZA AL VEICOLO

SERVIZI ONLINE



CANONE
0€*

Il pacchetto promozionale conviene sempre!

CONSORZIO DKV EURO SERVICE e DKV FUEL - un'imbattibile offerta per aumentare la tua liquidità!

Rifornimento a basso costo presso oltre 6.000 stazioni di servizio, ottenimento dei rimborsi massimi dei pedaggi autostradali in Italia: e questa è solo una piccola parte di tutti i molti benefici presenti nella nostra offerta commerciale.

Ordina oggi la tua offerta commerciale su misura: dkv-euroservice.com

* offerta limitata nel tempo valida dal 01 Aprile al 31 Luglio 2017; chiamaci, comunicando il codice promozionale BPF03.2017, per conoscere le condizioni a te riservate al 02 742015-11

You drive, we care.



ALLISON TRANSMISSION

La distribuzione che cambia

GIANCARLO TOSCANO
STOCCOLMA

L'importanza del settore della distribuzione delle merci cresce in diretta proporzione con l'aumento dell'urbanizzazione. Sempre più persone vivono in grandi agglomerati urbani e di conseguenza sempre più merci devono essere consegnate all'interno del perimetro cittadino. Le aziende che operano nel settore della distribuzione hanno bisogno di veicoli efficienti e versatili, con un'economia di gestione ottimale. E i produttori dei componenti fondamentali per quei veicoli lavorano per assicurare ai mezzi una prolungata e profittevole vita utile. In Svezia c'è un'azienda di trasporti che queste tendenze le ha capite benissimo. Si tratta della svedese Br. Bäver Transport che ha deciso di affidarsi a veicoli con trasmissioni completamente automatiche Allison. "Per evitare che la produzione si fermi, i ricambi delle macchine e i componenti industriali provenienti da tutto il mondo devono arrivare puntuali ai clienti finali. Per questo, abbiamo optato per le trasmissioni completamente automatiche Allison - afferma Hans-Jürgen Rudolf, Responsabile Service di Br. Bäver Transport - Consegne sicure e puntuali: questo richiedono i nostri clienti.



Un'avaria a un veicolo nel mezzo della notte può essere devastante. Per questo non vogliamo correre rischi e abbiamo investito in camion moderni e tecnologici e nelle trasmissioni Allison".

Fondata nel 2003, Br. Bäver Transport è oggi una delle imprese di trasporto più importanti di Stoccolma, con una flotta di circa 25 veicoli e alcuni furgoni. L'attività prin-

cipale è consegnare le spedizioni arrivate via aerea per conto di TNT Svezia. Per i trasporti locali nella zona di Stoccolma ha scelto di allestire 10 Volvo FL da distribuzione con le trasmissioni automatiche Allison Serie 3000. La scelta degli automatici Allison, dettata dalla necessità di fornire affidabilità al cliente finale, si è dimostrata assai popolare tra gli autisti di Br.

zo, come durante la retromarcia. Spesso sono manovre difficili e stressanti e doversi anche preoccupare di cambiare marcia non facilita il lavoro".

Altri vantaggi apprezzati da Rudolf e dagli autisti sono l'accelerazione rapida e la capacità di gestire facilmente le frequenti fermate e ripartenze del traffico cittadino. Rudolf è sicuro che il vantaggio dell'accelerazione e della manovrabilità alle basse velocità abbiano un effetto positivo anche sulla redditività dell'impresa, dato che consentono una maggiore produttività rispetto ai veicoli allestiti con trasmissioni manuali. Anche a livello di costi di manutenzione e di gestione, Rudolf è molto soddisfatto degli Allison. "L'economia dei consumi è buona e l'unica manutenzione che serve è il cambio olio programmato. E siccome è facile e rapido da eseguire, il veicolo non resta più inattivo a causa delle trasmissi-

L'IMPRESA SVEDESE BR. BÄVER TRANSPORT DI STOCCOLMA EFFETTUA CONSEGNE 24 ORE AL GIORNO CON 10 VOLVO FL ALLESTITI CON TRASMISSIONI COMPLETAMENTE AUTOMATICHE ALLISON SERIE 3000. LA SCELTA DEGLI AUTOMATICI ALLISON, DETTATA DALLA NECESSITÀ DI FORNIRE AFFIDABILITÀ AL CLIENTE FINALE, SI È DIMOSTRATA ASSAI POPOLARE TRA GLI AUTISTI DELL'AZIENDA.

sioni - ammette il Responsabile Service di Br. Bäver Transport - Penso che l'intera catena cinematica tragga solo vantaggi da una trasmissione completamente automatica. Anche la nostra nuova generazione di veicoli da distribuzione sarà senz'altro allestita con degli Allison".



Elaborazione di Federpneus

Aumenta la velocità percepita dei veicoli

Dal 2014 al 2015 la velocità media percepita dagli utenti dei diversi mezzi di trasporto sia pubblici che privati è aumentata, passando da 23 a 26 km/h in ambito urbano e da 46 a 47 km/h in ambito extraurbano. In particolare, con riferimento al trasporto urbano, si è rilevato un aumento delle velocità medie delle auto (28 km/h) e delle moto (31 km/h) che si attestano circa al doppio della velocità media dei mezzi pubblici (15 km/h, stabile rispetto al 2014). Per gli spostamenti extraurbani la crescita della velocità media è stata più pronunciata per i mezzi di trasporto collettivo (da 40 km/h del 2014 a 44 km/h del 2015), con un divario molto più ridotto rispetto all'auto (47 km/h, stabile rispetto al 2014). Decresce invece in maniera abbastanza singolare la velocità media in ambito extraurbano della moto (da 45 km/h del 2014 a 39 km/h del 2015). Questi dati, di fonte Isfort, provengono da un'elaborazione di Federpneus, Associazione

Nazionale Rivenditori Specialisti di Pneumatici. Secondo Federpneus, vi è un motivo preciso per la crescita della velocità media di circolazione dei mezzi di trasporto e risiede nel fatto che nel 2015 è diminuito il volume complessivo degli spostamenti degli italiani. Il calo degli spostamenti e la conseguente contrazione dei livelli di traffico hanno prodotto quindi un coerente innalzamento della velocità media di circolazione. Un'altra interessante considerazione da fare è che i mezzi collettivi per il trasporto pubblico registrano una forte criticità competitiva in termini di tempi di percorrenza nei perimetri urbani rispetto a quelli dei mezzi di trasporto privati, in quanto la velocità media percepita dei mezzi pubblici è di gran lunga inferiore rispetto a quella dei mezzi privati. Per le percorrenze extraurbane, invece, i mezzi di trasporto pubblici assicurano tempi di spostamento ragionevoli e competitivi anche grazie a una migliore velocità media percepita.



Centro Ricerche Continental Autocarro

Più traffico pesante in autostrada

Nel 2016 nel nostro Paese il traffico in autostrada di veicoli pesanti è aumentato del 3,7 per cento rispetto al 2015. E la percentuale di crescita è maggiore rispetto a quella del traffico di veicoli leggeri (+3,2 per cento) e del traffico di veicoli in generale (+3,3 per cento). Sono dati elaborati da Aiscat (Associazione Italiana Società Concessionarie Autostrade e Trafori) e resi noti dal Centro Ricerche Continental Autocarro. A un aumento del traffico di veicoli pesanti è corrisposta anche una crescita degli incidenti in cui sono coinvolti questi veicoli, crescita la cui percentuale, però, è molto minore rispetto a quella

evidenziata per il traffico: infatti, gli incidenti che coinvolgono veicoli pesanti sono aumentati dello 0,8 per cento. "Come fa rilevare Aiscat nel suo report - si precisa nel comunicato diffuso dal Centro Ricerche Continental Autocarro - sebbene vi sia stato un aumento percentuale degli incidenti che coinvolgono i veicoli pesanti, in realtà i numeri assoluti sono talmente bassi che la crescita percentuale può essere considerata una fluttuazione fisiologica della circolazione stradale. Per questo motivo, sempre secondo Aiscat, il quadro relativo alla questione sicurezza stradale può essere ritenuto soddisfacente sotto tutti i punti di vista".





IL NAVIGATORE SATELLITARE ADESSO OFFRE MAPPE AGGIORNATE TRAMITE WI-FI, MA ANCHE PUNTI D'INTERESSE SPECIFICI PER CAMION, VAN E BUS, OLTRE A TOMTOM TRAFFIC IN TEMPO REALE.

mensioni, peso, carico e velocità massima del mezzo, fornendo all'autista una previsione di orario di arrivo realistica. Il navigatore satellitare include più di 50mila tra stazioni di servizio, punti di sosta, benzinai e ristoranti in tutta Europa, specifici per camion e autobus. TomTom ha selezionato con cura questi punti d'interesse dedicati da DKV, ParkyourBus e Les Routiers, per soddisfare le necessità dei professionisti del trasporto.

TOMTOM LANCIA LA NUOVA GAMMA GO PROFESSIONAL

Pianifica, guida e consegna

VALENTINA MASSA
MONACO

Al Salone Transport Logistic di Monaco TomTom ha lanciato la nuova linea TomTom Go Professional, progettata per aiutare i professionisti a rag-

giungere le destinazioni in maniera più efficiente e sicura. La nuova gamma di navigatori satellitari è equipaggiata con mappe a vista, aggiornabili tramite wi-fi, dedicate ai veicoli di grandi dimensioni, e con itinerari specifici, selezionati con cura per gui-

dare gli autisti verso i migliori punti d'interesse dedicati a camion, van e pullman, come stazioni di servizio e parcheggi. I navigatori satellitari TomTom Go Professional sono compatibili con Siri e Google Now, permettendo agli autisti di avere pieno ac-

cesso all'assistente vocale del proprio smartphone e di concentrarsi solo sulla strada senza distrazioni.

Punto di forza del nuovo TomTom Go Professional gli itinerari personalizzati per camion, autobus e van, che tengono in considerazione di-



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.

allisontransmission.com



RIVOLUZIONE NEL PAGAMENTO DEI PEDAGGI

Un solo box per tutta Europa

LINO SINARI
MONACO

T-Systems International, Daimler e DKV Euro Service hanno costituito una joint venture per la creazione e la fornitura di servizi europei di telepedaggio per veicoli con peso superiore a 3,5 tonnellate. Daimler e DKV hanno inoltre aderito come soci a T-Systems EETS, registrata come società fornitrice di servizi di telepedaggio. Da quest'alleanza nasce Toll4Europe, azienda tedesca con l'obiettivo di ridurre la complessità tra Toll Charger e Service Provider: aderendo alla piattaforma Toll4Europe, i Service Provider di qualsiasi dimensione avranno la possibilità di proporsi ai clienti come partner commerciali e offrire loro il servizio di telepedaggio.

T-Systems detiene il 55 per cento di Toll4Europe, Daimler il 30 per cento, DKV il 15 per cento. La gestione aziendale di Toll4Europe compete pertanto a T-Systems, che apporta nella joint venture più di 14 anni di esperienza nel campo dei pedaggi e, oltre agli aspetti tecnici, è responsabile della distribuzione ai Service Provider. Daimler conferisce la competenza per la futura integrazione dell'On-Board Unit nel veicolo. DKV contribuisce con oltre



25 anni di esperienza nel settore del pedaggio e con il know-how maturato nell'ambito del conteggio di 30 pedaggi europei per attualmente 140mila clienti.

Sono così gettate le basi

per l'implementazione tecnica dell'unico box previsto per i sistemi di pedaggio europei. L'introduzione di un box utilizzabile in tutta Europa è in programma per il 2018. Al lancio sul mercato dovrà co-

prire i pedaggi in Belgio, Germania, Francia, Austria e Polonia. Italia, Portogallo, Spagna e Ungheria verranno annessi se possibile al lancio sul mercato o subito dopo. Nel medio termine tutti i pe-

daggi stradali, di gallerie e ponti, oggi e in futuro previsti in Europa, potranno essere rilevati con un unico dispositivo.

L'anteprima del DKV Box Europe compatibile per il pa-

NASCE TOLL4EUROPE, JOINT VENTURE TRA T-SYSTEMS (PER IL 55 PER CENTO) DAIMLER (30 PER CENTO) E DKV (15 PER CENTO).

LA SUA MISSION? IL RILEVAMENTO DEL PEDAGGIO IN TUTTO IL CONTINENTE NEL CORSO DEL PROSSIMO ANNO. AL LANCIO SUL MERCATO IL BOX DOVRÀ COPRIRE I PEDAGGI IN BELGIO, GERMANIA, FRANCIA, AUSTRIA E POLONIA. SUBITO DOPO TOCCHERÀ A ITALIA, PORTOGALLO, SPAGNA E UNGHERIA.

gamento di pedaggi in tutt'Europa l'abbiamo vista al Salone Transport Logistic di Monaco, dove DKV ha lanciato anche nuove funzionalità del suo Cockpit, interfaccia web che permette ai professionisti di gestire il proprio account DKV e tenere sotto controllo movimenti, spese e fatture per ridurre il rischio di frodi. A Monaco è stata inoltre presentata la nuova DKV Card Benefit, carta DKV per il rifornimento di carburante senza contanti in tutt'Europa, che nei prossimi mesi andrà a integrare il portafoglio dei prodotti "fuel" di DKV.

Infinite esigenze, infinite soluzioni



VIBERTI RIMORCHI S.R.L.

Stabilimento di Produzione: Via Tiburtina Valeria km 193,06 - 65028 Tocco da Casauria (PE)

PIVA: IT08811960965 - REAPE 155383

e-mail: info@viberti.it | tel: +39 08588825230 | fax: +39 08588825270

www.viberti.it



KÖGEL

La rivoluzione viaggia su rotaia

PRESENTATO IL NUOVO EURO TRAILER MEGA RAIL CHE RIQUALIFICA IL TRASPORTO FERROVIARIO E AUMENTA LE POTENZIALITÀ DELL'INTERMODALE.



Riflettori puntati su un'importante novità Kögel all'ultima edizione della fiera Transport Logistic di Monaco di Baviera. Il produttore tedesco ha presentato l'Euro Trailer Mega Rail con carrozzeria FlexiUse ed equipaggiamento RoRo.

Con la sua costruzione gli ingegneri Kögel hanno raggiunto un obiettivo che finora non era stato possibile ottenere: il semirimorchio gran volume allungato di 1,3 metri, grazie alla carrozzeria FlexiUse e alle battute dell'asse automatiche e intelligenti, è codificato per essere utilizzato sui comuni carri tasca T3000 per il trasporto ferroviario.

Inoltre, l'Euro Trailer Mega Rail possiede un volume di carico di circa 111 mc, coniugando in tal modo i vantaggi offerti su strada da un semirimorchio gran volume con la flessibilità e le possibili

ità del trasporto combinato. L'Euro Trailer Mega Rail ha spazio per un totale di 37 Europallet, quindi con quattro posti pallet in più di un semirimorchio Mega standard. Ne risultano quindi vantaggi di tipo ecologico ed economico: fino al 10 per cento di carburante risparmiato, fino al 10 per cento in meno di emissioni di CO2 e multimodalità.

Sulla base dei nuovissimi requisiti di legge vigenti in Germania, questo semirimorchio allungato può essere utilizzato naturalmente anche nel trasporto combinato. Il trasporto su rotaia dell'Euro Trailer Mega Rail è reso possibile da un sistema per il quale è stata depositata la domanda di brevetto: una combinazione di battute dell'asse orientabili e carrozzeria FlexiUse. Quando si alza la protezione anticastro o si solleva il rimorchio nonché durante il caricamento nel carro tasca, gli assi orientabili

fanno scattare un sistema automatico che, tramite aria compressa, porta le battute degli assi nella posizione corretta. Questo sistema, che richiede una manutenzione minima, garantisce che il telaio non si posizioni sul carro tasca.

Inoltre, l'altezza della carrozzeria variabile FlexiUse è regolabile davanti e dietro in modo reciprocamente indipendente. In tal modo si rispetta esattamente l'altezza interna massima prevista dalla codifica P400 relativa ai semirimorchi intermodali, e l'Euro Trailer Mega Rail, grazie a un'altezza del cavalletto di 980 millimetri, si adatta a ogni comune carro tasca T3000 per il trasporto ferroviario. Naturalmente il semirimorchio è certificato anche DIN EN 12642 Codice XL ed è quindi dimensionato per il trasporto su treni merci rapidi della velocità massima di 140 km/h.

Premio logistica nella categoria semirimorchi

Kögel conquista il terzo posto

Importante riconoscimento per Kögel. Nel sondaggio effettuato da lettori ed esperti per il "miglior marchio nel settore della logistica" della rivista specializzata "Logistik Heute" e della Bundesvereinigung Logistik (BVL) e.V., l'associazione tedesca di logistica, il produttore di Burtenbach ha conquistato il terzo posto nell'importante categoria "Semirimorchi e carrozzerie". In questa categoria gli 853 partecipanti hanno potuto scegliere tra 20 marchi. Con il 29,04 per cento dei voti, Kögel ha mancato il secondo posto con uno scarto di appena il 5,88 per cento. Il trofeo è stato ritirato a nome di Kögel dall'Amministratore delegato Petra Adrianowytch e da Oliver Dietrich, Responsabile vendite DACH. Il sondaggio è già arrivato alla seconda edizione. I lettori e gli esperti hanno potuto scegliere tra più di 260 marchi in un totale di undici categorie. Si trattava di marchi rilevanti per il mercato, che in Germania realizzano il maggiore fatturato, e che sono stati candidati da un comitato indipendente presieduto da Christian Kille dell'Università di Würzburg-Schweinfurt. A questo rappresentativo sondaggio d'opinione hanno partecipato 853 lettori ed esperti. Ogni partecipante doveva votare in almeno nove delle undici categorie. In questo modo sono

stati espressi 29.714 voti in totale. "I lettori, gli esperti del settore e i nostri clienti hanno fatto salire il marchio Kögel sul podio dei produttori di semirimorchi e carrozzerie, e per questo desidero ringraziarli di cuore - ha detto Petra Adrianowytch - Siamo particolarmente lieti del fatto che lo scarto rispetto al secondo arrivato sia stato molto ridotto, e che il marchio Kögel occupi nel settore la posizione che desideriamo".



Petra Adrianowytch, Amministratore delegato di Kögel, e Oliver Dietrich, Responsabile vendite DACH di Kögel, si rallegrano del terzo posto ottenuto.

KÖGEL

Per chi sa cosa vuole ...

Passione per i veicoli commerciali dal 1934



Il vostro profitto – Carico utile ✓
Fino a 850 kg di carico utile* in più grazie allo speciale telaio leggero

Il vostro profitto – Volume ✓
Fino a 2 m³ di volume di carico supplementare grazie al collo del telaio ridotto

Il vostro profitto – Qualità ✓
Elevato valore di rivendita grazie alla tecnologia nanoceramica più rivestimento cataforetico

Il vostro Kögel Light^{plus}

Il vostro partner in Italia

Michele Mastagni
Direttore Commerciale Italia
mobil +39 3312922224
michele.mastagni@koegel.com

www.koegel.it

SAF-HOLLAND LANCIA UN SOLLEVATORE TELESCOPICO DAL NOME EMBLEMATICO

Le dieci fatiche di Hercules

IL PRODUTTORE DI ASSALI BAVARESE PORTA SUL MERCATO UN PRODOTTO CARATTERIZZATO DA PESO OTTIMIZZATO E MAGGIORE ROBUSTEZZA. "È LA SCELTA NUMERO UNO QUANDO SI TRATTA DI NUOVE SFIDE, DAL FREDDO GELIDO DELLA SCANDINAVIA AL CALDO DEL DESERTO DEL MEDIO ORIENTE", AFFERMA CRISTIANO STURARO, DIRETTORE GENERALE DI SAF-HOLLAND ITALIA.

MAX CAMPANELLA
SAN GIOVANNI LUPATOTO

In Europa marchio numero uno negli assali con una quota superiore al 30 per cento, proseguendo la sua offensiva prodotto SAF-Holland lancia sul mercato un sollevatore telescopico particolarmente robusto. Ribattezzato SAF Hercules, nonostante la sua leggerezza e tenendo fede al nome scelto arriva a sollevare carichi di 24mila kg. La piastra 3D a 10 buchi consente che i dispositivi attualmente sul mercato possano essere facilmente sostituiti con il nuovo SAF Hercules.

Tra le principali aziende costruttrici e fornitrici di sistemi e componenti di alta qualità, destinati soprattutto a rimorchi, camion e autobus, SAF-Holland è fiduciosa per l'alta qualità del sollevatore telescopico e offre una garanzia di tre anni. "Il nuovo SAF Hercules - spiega Cristiano Sturaro, Direttore Generale di SAF-Holland Italia - combina due aspetti importanti: presenta un design robusto ma



Cristiano Sturaro, Direttore Generale di SAF-Holland Italia.

dal peso ottimizzato, che lo rende particolarmente economico, in quanto ogni chilo di carico utile conta nel settore dei trasporti".

Rispetto al sollevatore SAF Titan Pro, il nuovo SAF Hercules vanta un risparmio di peso di otto chili, ha una capacità di sollevamento di 24mila kg e il carico statico è di 50mila kg. "Si tratta - prosegue Cristiano Sturaro - della soluzione ideale in condizioni operative difficili. Un rivestimento a polvere protegge in modo affidabile il sollevatore telescopico dagli agenti atmosferici e dal pietrisco. Questo rende Hercules la scelta numero uno in condizioni difficili, che vanno dal freddo gelido della Scandinavia al caldo del deserto del Medio Oriente".

Il nuovo sollevatore telescopico è montabile in una vasta gamma di configurazioni: in veicoli pianalati, refrigerati, cisterne e silos, anche nei ribaltabili, pianalati scorrevoli, carrelloni e trasporti eccezionali. La scatola a due velocità è compatta e permet-



Azienda bavarese con headquarter a Bessenbach, SAF-Holland è soprattutto un produttore di assali.

te lo spostamento in modo semplice tra marcia veloce e marcia ridotta. Nella marcia bassa lo spostamento è di 1 mm per giro, in marcia alta è di 12 mm per giro.

La piastra 3D a 10 buchi di SAF-Holland consente al sollevatore di essere montato in vari modi. Le zampe attualmente sul mercato possono quindi essere sostituite in modo semplice con le nuove SAF Hercules. "SAF Hercules - precisa Alexander Geis, Direttore Europa, Medio Oriente, Africa e India - è facile da usare, in quanto è necessaria poca forza, e rende l'accoppiamento e il non-accoppiamento quotidiano più facile grazie alla sua fantastica sicurezza di funzionamento. Grazie al grasso speciale SAF di cui è dotato, il sollevatore è esente da manutenzione per tre anni".

FPT Industrial rinnova e amplia la partnership con il Politecnico meneghino

Milano terra di progetti e ricerche scientifiche

FPT Industrial si conferma protagonista di un'alleanza di successo tra mondo dell'impresa e università per sviluppare i motori di domani. Il brand di CNH Industrial ha infatti rinnovato la collaborazione scientifica con il Politecnico di Milano e la Fondazione Politecnico di Milano. Il progetto di ricerca, al quale FPT Industrial contribuirà con un sostegno finanziario diretto e che proseguirà fino al 2019, ha come focus la combustione dei motori diesel e a gas naturale e i sistemi di post-trattamento.

"La possibilità di collaborare con un centro d'eccellenza tecnologica e di ricerca come il Politecnico di Milano ha un'importanza fondamentale, perché è un'occasione per partecipare da protagonisti alla crescita di quelle competenze e professionalità che, in futuro, contribuiranno a permetterci di continuare a vincere le sfide del mercato - ha dichiarato Annalisa Stupenengo, Brand



President di FPT Industrial - Quella tra FPT Industrial, il Politecnico di Milano e la sua Fondazione è ormai una collaborazione consolidata da molti anni. L'obiettivo è, ancora una volta, quello di rendere questa occasione un'opportunità concreta e utile, sia per gli studenti dell'ateneo, che possono conoscere già durante il loro periodo di formazione un contesto aziendale di assoluta rilevanza, sia per FPT Industrial stessa, che, all'interno del gruppo CNH Industrial, conferma il suo grande e costante impegno nel sostenere la ricerca".

Le attività del progetto verranno coordinate da FPT Industrial (Centri di Ricerca & Sviluppo di Torino e di Arbon, in Svizzera) e condotte in collaborazione con il personale del Dipartimento di Energia del Politecnico di Milano, in particolare con i team di ricerca dei gruppi ICE (Internal Combustion Engine) e LCCP (Laboratory of Catalysis and Catalytic Processes).

NASCE WEBASTO MECHATRONICS

Con Schaidt leadership più forte

L'ACQUISIZIONE DEL PRODUTTORE DI COMPONENTI ELETTRONICI RAFFORZA LA POSIZIONE DEL PRODUTTORE TEDESCO, LEADER DEL MERCATO PER TETTI APRIBILI, TETTI CABRIO E SISTEMI TERMICI, IN QUALITÀ DI FORNITORE DI SISTEMI. OBIETTIVO DI WEBASTO: PASSARE ALLA PRODUZIONE INTERNA DI COMPONENTI ELETTRONICI. "I PUNTI DI FORZA DI QUESTO GIOVANE MEMBRO DELLA FAMIGLIA SUPPORTERÀ LO SVILUPPO DI TUTTE LE NOSTRE BUSINESS UNITS", Afferma Holger Engelmann, Presidente del Cda Webasto.

VALENTINA MASSA
STOCKDORF

Webasto ha perfezionato l'acquisizione del fornitore di servizi elettronici Schaidt Innovations, con sede a Würth-Schaidt, in Germania. La sede di Würth-Schaidt continuerà a operare con circa 170 dipendenti e sarà assorbita nel Gruppo Webasto con il nome di Webasto Mechatronics. Aggiungendo la propria produzione interna di componenti elettronici, l'acquisizione consente a Webasto, leader del mercato per tetti apribili, tetti cabrio e sistemi termici, di rafforzare le sue competenze di sistema e le sue capacità.

"La complessità e l'importanza dei componenti elettronici per tutti i prodotti Webasto - spiega Holger Engelmann, Presidente del Consiglio di Amministrazione dell'azienda di Stockdorf, nei pressi di Monaco - sono in costante aumento da anni: possedere il know-how dei componenti elettronici significa più che mai avere il know-how strategico indispensabile per i fornitori del settore automotive. Con questa acquisizione,



stiamo ampliando ulteriormente la nostra esperienza nella mecatronica con un team altamente competente di contract manufacturing per i componenti elettronici".

In futuro, quest'acquisizione permetterà a Webasto di produrre componenti elettronici internamente. In considerazione della maggiore

integrazione verticale della produzione, il Gruppo rafforza la propria posizione di fornitore di sistemi per l'industria automotive. "Grazie alla forte presenza globale -

aggiunge Holger Engelmann - saremo nella posizione d'internazionalizzare questa nuova esperienza, se necessario. Sono convinto che i punti di forza di questo



Holger Engelmann,
Presidente del Cda Webasto.

giovane membro della nostra famiglia supporterà lo sviluppo di tutte le business units del Gruppo Webasto in maniera sostenibile".

Webasto dispone da lunga data delle competenze di sviluppo nella mecatronica, che sono idealmente integrate dall'esperienza di sviluppo e produzione di Webasto Mechatronics. In qualità di fornitore di servizi per gli EMS (Electronic Manufacturing Services), Webasto Mechatronics fornisce un'ampia gamma di servizi che vanno dall'allestimento e collaudo di PCB (circuiti stampati) all'assemblaggio e produzione di sistemi mecatronici completi.

Anche prima del perfezionamento dell'acquisizione, assemblaggi elettronici per i sistemi tetto cabrio di Webasto sono stati realizzati da Schaidt. Inoltre, Webasto Mechatronics continuerà il business che esisteva già al momento dell'acquisizione con l'intenzione di espanderlo ulteriormente. Ralf Beuse e Wolfgang Scheerer hanno assunto la direzione di Webasto Mechatronics.

SAF TIRE PILOT - risparmio totale

„Come conducente devo pianificare in maniera efficiente i miei viaggi. Con il SAF TIRE PILOT è particolarmente facile, perché questo sistema controlla e regola attivamente la pressione dei pneumatici. Ciò permette di risparmiare carburante, riduce l'usura delle gomme e contemporaneamente diminuisce il rischio d'incidenti. Perfetto!“

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

www.safholland.com



E' NECESSARIO TROVARE NUOVE SOLUZIONI -

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



SAF Holland



ZF CHIUDE L'ANNO FISCALE CON UNA FORTE CRESCITA

“Pronti ad affrontare il cambiamento”



ci consentono di ridurre rapidamente i debiti derivanti dall'acquisizione di TRW e al contempo di investire nelle tecnologie del futuro”.

COLLABORATORI STABILI

Al 31 dicembre 2016, ZF occupava a livello mondiale 136.820 collaboratori rispetto ai 138.269 dell'anno precedente. Il lieve calo è attribuibile prevalentemente alla cessione della Business Unit Sistemi di Fissaggio e Compo-

Passiva e E-Mobility. “ZF - afferma Stefan Sommer - sta cogliendo le opportunità create dai profondi cambiamenti in atto nell'industria automotive per trasformarsi in un gruppo tecnologico capace di svolgere un ruolo di leadership nei settori del futuro quali elettromobilità e guida autonoma”.

L'approccio di ZF si basa su una combinazione fra meccanica ed elettronica. “Neanche il veicolo del futuro - spiega Stefan Sommer - potrà muoversi senza meccanica,



Konstantin Sauer, Direttore finanziario di ZF.
A fianco, **Stefan Sommer**, Amministratore delegato ZF.

SALGONO I PROFITTI, SCENDE IL DEBITO: IL FATTURATO DEL GRUPPO DI FRIEDRICHSHAFEN È PARI A 35,2 MILIARDI DI EURO, IL FREE CASHFLOW RETTIFICATO PARI A DUE MILIARDI DI EURO. DEBITI DERIVANTI DALL'ACQUISIZIONE DI TRW CALATI DI 1,6 MILIARDI DI EURO. INVESTIMENTI IN RICERCA E SVILUPPO SALITI A DUE MILIARDI DI EURO. “ABBIAMO DIMOSTRATO TUTTA LA NOSTRA FORZA E LA CRESCITA CONTINUERÀ”, Afferma Stefan Sommer, AD ZF.

MATTEO GALIMBERTI
FRIEDRICHSHAFEN

ZF Friedrichshafen ha chiuso l'anno fiscale 2016 con un significativo incremento dei profitti e un netto miglioramento del cashflow. Il fatturato del Gruppo è salito del 20,6 per cento arrivando a 35,2 miliardi di euro. Il margine operativo lordo rettificato è cresciuto di un punto percentuale arrivando al 6,4 per cento, mentre il free cashflow rettificato ammonta a due miliardi di euro. Sulla base di questi solidi risultati finanziari, ZF ha da un lato ridotto le passività derivanti dall'acquisizione di TRW per un importo di 1,6 miliardi di euro e, dall'altro, aumentato gli investimenti in Ricerca e Sviluppo a due miliardi di euro.

Per il 2017 si prevede un fatturato di circa 36 miliardi di euro e un margine operativo lordo rettificato di oltre il 6 per cento. “Nel 2016 - commenta Stefan Sommer, Amministratore delegato - ZF ha mostrato tutta la propria forza grazie agli ottimi risultati economici e a prodotti innovativi. In questo modo, abbiamo posto solide basi per affrontare la rivoluzione in atto nell'industria automotive, caratterizzata com'è da digitalizzazione, elettromobilità e guida autonoma”.

In seguito all'acquisizione di TRW, a metà maggio del 2015, nell'anno fiscale 2016 il fatturato dell'attuale Divisione Tecnologia di Sicurezza Attiva e Passiva è confluito nel fatturato del Gruppo ZF per la prima volta per l'intero

esercizio. Di conseguenza, il fatturato è aumentato del 20,6 per cento, arrivando a 35,2 miliardi di euro. Rispetto ai dati pro-forma dell'anno precedente, comprensivi del fatturato di TRW proiettato per l'intero esercizio 2015, il fatturato è cresciuto del 2,2 per cento. La crescita organica, al netto degli effetti del cambio e delle attività di acquisto e di vendita, si è attestata al 4,2 per cento.

Il fatturato automotive di ZF è leggermente cresciuto nel 2016, in particolare nel settore della tecnologia di sicurezza. Il fatturato della Divisione Tecnologia Industriale è aumentato del 16,7 per cento rispetto all'anno precedente. Ciò va ricondotto in particolare all'acquisto del segmento Trasmissioni industriali e per impianti eolici da Bosch-Rexroth e ai maggiori fatturati registrati dalla Business Unit Energia eolica. Tale dinamica ha determinato un aumento all'8 per cento della quota di fatturato riconducibile alla Tecnologia Industriale all'interno del fatturato totale del Gruppo, in linea con l'obiettivo, avviato con la strategia ZF 2025, di una sempre maggiore diversificazione delle attività aziendali di ZF.

ZF ha migliorato nettamente i profitti. Il risultato ante oneri finanziari al netto degli effetti straordinari (MOL) è salito da quasi 1,6 a più di 2,2 miliardi di euro. Ciò corrisponde a un margine operativo lordo rettificato del 6,4 per cento, che equivale a un aumento del 20 per cento circa, dovuto alla migliore

performance operativa e alle sinergie derivanti dall'integrazione di TRW. Il risultato al lordo degli interessi, delle imposte e degli ammortamenti (Ebitda) è salito da 2,9 a oltre 3,8 miliardi di euro, pari a un margine Ebitda rettificato del 10,8 per cento. In questo modo, ZF ha superato gli obiettivi di risultato fissati per il 2016.

Il flusso di cassa operativo (free cash flow) rettificato è arrivato a due miliardi di euro. Il maggiore cashflow da attività operativa ha avuto ef-

fetti positivi in particolare grazie alla migliore performance operativa, alle sinergie derivanti dall'integrazione di TRW e agli investimenti mirati. Nell'anno fiscale 2016, ZF ha ridotto l'indebitamento di circa 1,6 miliardi di euro. L'ulteriore riduzione del debito è un obiettivo centrale della società anche per il 2017. “La nostra buona redditività e forza finanziaria nel 2016 unita al robusto free cashflow di oltre due miliardi di euro - dichiara Konstantin Sauer, Direttore finanziario di ZF -

menti, che contava circa 2.800 collaboratori, conclusasi a luglio 2016. Inoltre nell'ottobre del 2016 il gruppo Cherry, con circa 400 collaboratori, è stato ceduto al gruppo finanziario Genui. Contestualmente, ZF ha creato circa 1.800 nuovi posti di lavoro nell'anno passato e fa parte delle aziende tedesche più importanti, in termini di opportunità di training e di apprendistato. A fine 2016, ZF impiegava più di 2.800 tra apprendisti o studenti in formazione duale (anno precedente: 2.300).

In ambito Ricerca e Sviluppo, ZF occupa 14.550 collaboratori in tutto il mondo. Nel 2016, ZF ha investito due miliardi di euro in Ricerca e Sviluppo, corrispondenti al 5,5 per cento del fatturato, quota che l'anno precedente era pari al 4,8 per cento. L'aumento rispetto all'anno precedente si deve in particolare alla maggiore attività di sviluppo nelle Divisioni Tecnologia di Sicurezza Attiva e

perché il tanto citato iPhone su ruote continuerà comunque ad aver bisogno di freni, sterzo, assali e altri componenti meccanici. La nostra forza sta nella combinazione fra hardware e software, che ci permette di produrre sistemi meccanici intelligenti”.

Per l'esercizio 2017 in corso, ZF prevede un fatturato del Gruppo pari a circa 36 miliardi di euro, un margine operativo lordo rettificato di oltre il 6 per cento e un margine Ebitda rettificato di oltre il 10 per cento. Con un free cashflow rettificato nettamente superiore a un miliardo di euro, anche nell'anno corrente ZF ridurrà ulteriormente i debiti e investirà nel futuro. “Partendo da tale posizione di forza e stabilità finanziaria - conclude Stefan Sommer - possiamo continuare a investire massicciamente nelle tecnologie del futuro e garantire posti di lavoro sicuri per i nostri collaboratori nel lungo periodo”.



Per l'esercizio 2017, in corso, ZF prevede un fatturato del Gruppo pari a circa 36 miliardi di euro.



Con LC3 cresce la sostenibilità, diminuiscono le emissioni.

LC3 ha raggiunto importantissimi risultati nel campo della **sostenibilità del trasporto su gomma**. I dati parlano chiaro e sono ancor più significativi considerando anche che nascono dal **confronto LNG-Diesel Euro6**. Ma non è tutto! Nei prossimi anni l'utilizzo del **biometano liquido**, prodotto da rifiuti organici, reflui zootecnici e scarti agricoli, permetterà di abbattere le emissioni di CO₂ del 95% rispetto a oggi.

Il veicoli LNG di LC3 abbattano anche l'inquinamento acustico fino a -5dB(a): sono quindi circa 4 volte meno rumorosi del Diesel Euro6.



LC3

INTERNATIONAL NATURAL TRANSPORT

GOODYEAR AL TRUCK RACING 2017

La gomma che aggredisce l'asfalto

IL PRODUTTORE FORNISCE I PNEUMATICI AUTOCARRO DA COMPETIZIONE NELLA MISURA 315/70R22.5 A TUTTI I CONCORRENTI DEL CAMPIONATO EUROPEO FIA TRUCK RACING 2017 CHE HA DEBUTTATO IL 13-14 MAGGIO IN AUSTRIA, AL RED BULL RING DI SPIELBERG. PER GOODYEAR SI TRATTA DELLA 13ESIMA STAGIONE DI IMPEGNO NELLO SPETTACOLARE CAMPIONATO PER CAMION.



smante manifestazione ci dà l'opportunità di mostrare le straordinarie prestazioni dei nostri pneumatici truck racing, che sono costruiti partendo dalle carcasse dei pneumatici standard, utilizzati da migliaia di flotte in tutta Europa - ha dichiarato Benjamin Willot, Direttore Marketing Pneumatici Commerciali di Goodyear EMEA - I pneumatici Goodyear Truck Racing, sviluppati appositamente per le competizioni di camion, sono infatti costruiti a

gno asimmetrico del battistrada assicura un'elevata aderenza sia sull'asciutto che sul bagnato, condizione estremamente importante visto che nel Campionato si utilizza un solo tipo di pneumatico, indipendentemente dalle condizioni atmosferiche.

Tutti i pneumatici Goodyear Truck Racing sono dotati della tecnologia RFID (Radio Frequency Identity - identificazione a radiofrequenza) che prevede, in fase di costruzione, l'inserimento di un microchip che contiene i dati relativi al pneumatico, compreso un codice d'identità unico, che permette ai giudici di gara della FIA di monitorare ogni pneumatico per garantire che tutte le squadre rispettino il regolamento riguardo all'uso di pneumatici da competizione.

Dopo gli appuntamenti di maggio in Austria e a Misano, in Italia, il Truck Racing 2017 proseguirà il suo cam-



GUIDO PRINA
ASSAGO

Ci sono le corse di camion più spettacolari del pianeta e ci sono i pneumatici che permettono ai veloci bestioni in gara di stare inchiodati all'asfalto infuocato di un circuito. Goodyear fornisce i pneumatici

autocarro da competizione a tutti i concorrenti del Campionato Europeo FIA Truck Racing 2017 che ha debuttato il 13-14 maggio in Austria, al Red Bull Ring di Spielberg. Per Goodyear si tratta della 13esima stagione nel Campionato Europeo di Truck Racing, a cui fornisce pneumatici nella misura 315/70R22.5.

Il produttore conta dunque su un'esperienza nel truck racing iniziata nel 2004, grazie alla quale ha sviluppato pneumatici in grado di resistere alla forza di mezzi da 5,5 tonnellate e 1.500 cv di potenza massima, capaci di raggiungere velocità di 160 km/h. Nel 2016 Goodyear è stata

scelta dalla Federation Internationale de l'Automobile come partner esclusivo del Campionato FIA European Truck Racing per 3 anni, prolungando la lunga collaborazione già in atto. "La stagione 2017 segna il 13esimo anno di collaborazione con FIA Truck Racing. Il ruolo giocato in questa entusia-

partire dalle carcasse dei pneumatici autocarro di ultima generazione con misura 315/70R22.5, estremamente robuste".

La miscela e il battistrada contribuiscono all'elevata aderenza. Uno strato speciale sotto il battistrada previene il surriscaldamento e protegge dai danni e dall'usura. Il dise-

mino l'1-2 luglio al Nürburgring (Germania), il 15-16 luglio allo Slovakiaring (Slovacchia), il 26-27 agosto all'Hungaroring (Ungheria), il 2-3 settembre a Most (Repubblica Ceca), il 16-17 settembre a Zolder (Belgio), il 23-24 settembre a Le Mans (Francia) e il 7-8 ottobre a Jarama (Spagna).

Continental amplia la gamma di pneumatici per bus

Più sicurezza per gli autobus cittadini

Gli pneumatici per autobus urbani hanno vita dura: nei trasporti in centro città sono sottoposti a sollecitazioni maggiori rispetto a qualsiasi altro segmento di applicazione. I continui arresti e ripartenze, le frequenti accelerazioni e frenate, i diversi tipi di manto stradale e l'impatto con i cordoli nelle manovre di avvicinamento alle fermate e nelle ripartenze mettono a dura prova gli pneumatici. Continental risponde a queste esigenze espandendo la sua gamma di pneumatici da 19.5" pollici con il nuovo Conti Urban HA3 245/70 R 19.5", sviluppato per l'uso su autobus urbani di medie dimensioni. Grazie ai fianchi rinforzati Conti Urban HA3 presenta un profilo speciale più rigido che può resistere ai frequenti impatti con il cordolo delle fermate, inevitabile per gli autobus adibiti al trasporto urbano. La miscela e il design del battistrada aumentano la resa chilometrica dello pneumatico fino al 20 per cento rispetto a uno pneumatico standard per impieghi regionali. Le profonde scanalature garantiscono anche il mantenimento ottimale della corsia anche sul bagnato e per tutta la vita utile dello pneumatico.

Il Conti Urban HA3 245/70 R 19.5" coniuga controllo eccezionale e tenuta eccellente, assicurando il comfort e la sicurezza dei passeggeri. Conti HA3 può essere utilizzato su tutti gli assi, come indicato dalla lettera A nella denominazione HA3. La carcassa del Conti Urban HA3 245/70 R 19.5" può essere rico-



struita, prolungando così la vita utile dello pneumatico con un impatto positivo sui costi di gestione della flotta. Nel battistrada sono inseriti appositi indicatori per segnalare la profondità di riscalpatura. Il Conti Urban HA3 245/70 R 19.5" reca il simbolo M+S, che indica che può essere utilizzato tutto l'anno in molte regioni europee.

Nuovo ATR 33 Neo AllRoads Tx (Eco)

Il brand Aeolus convince anche nel rimorchio

La novità più importante che caratterizza il marchio Aeolus commercializzato in Italia da Intergomma è rappresentata dal nuovo ATR 33 Neo AllRoads T+ (Eco), un pneumatico regionale per rimorchio la cui commercializzazione inizierà a brevissimo. Per l'ATR 33 Neo AllRoads T+ (Eco), Aeolus ha progettato un nuovo tipo di carcassa utilizzando la più recente tecnologia "4-Layer Strip".

ATR 33 Neo AllRoads T+ (Eco) è un M+S che offre una lunghissima durata iniziale per poi diventare adatto alla ricostruzione abbattendo i costi complessivi. La nuova miscela assicura una bassa resistenza al rotolamento (che si traduce in un risparmio di carburante) e una minima usura offrendo al contempo la massima aderenza al suolo per una sicurezza migliore. Le scanalature longitudinali a forma di "S" preven- gono il deposito di detriti nel battistrada. Il disegno del profilo è caratterizzato sulla spalla da elementi "chiusi" per una migliore resistenza contro i danni.

Il nuovo pneumatico Aeolus permette di viaggiare senza far affaticare il mezzo garantendo sempre ottime prestazioni sia sull'asciutto che sul bagnato. Altro pneumatico di punta del listino 2017 Aeolus/Intergomma è l'ADR 69, pneumatico dedicato all'asse motrice per medie e brevi percorrenze a impiego regionale. Il suo battistrada è stato progettato per garantire un consumo



omogeneo e una buona aderenza in diverse condizioni. Un'ampia impronta al suolo assicura inoltre una maggiore sicurezza e una minore distanza di frenata. La nuova miscela è stata progettata appositamente per assicurare un maggiore chilometraggio. Infine, la carcassa dell'ADR 69 è adatta alla ricostruzione.

BRIDGESTONE PRESENTA UNA NUOVA INIZIATIVA

“Diamo voce a chi ci sceglie”

PIETRO VINCI
VIMERCATE

Bridgestone, azienda leader nella produzione di pneumatici e prodotti in gomma, all'interno del proprio programma Total Tyre Care dedicato alle flotte di autotrasporto lancia il progetto “Soddisfare le esigenze delle flotte. La voce di chi ha scelto l'eccellenza”, una raccolta di testimonianze dei clienti che hanno scelto Bridgestone come Partner. “L'obiettivo - spiega Monica Graziani, Trade Marketing & Promotion Manager Commercial Products, Bridgestone Europe, Italian Branch Sales Division - è raccontare il programma Total Tyre Care attraverso le flotte che utilizzano tutti i giorni i prodotti e i servizi Bridgestone, facendoci raccontare ciò che sta alla base della loro scelta e i vantaggi che hanno conseguito. In questo modo diamo realmente voce alle esperienze degli utenti finali”.

Total Tyre Care Bridgestone è il programma dedicato alle flotte di autotrasporto che ha l'obiettivo di supportare le aziende nella riduzione dei costi e nei tempi di gestione dei pneumatici, attraverso l'utilizzo di pneumatici nuovi e ricostruiti, servizi di manutenzione e assistenza offerti dal network Bridgestone Part-



ner, strumenti e sistemi per il monitoraggio delle performance e dello status dei pneumatici.

La prima società coinvolta è Liverani Group. Nata nel 2000 dall'integrazione di tre differenti aziende operanti nel settore, con sede operativa a Faenza, in provincia di Ravenna, Liverani Group si occupa del trasporto di liquidi alimentari a temperatura controllata con un parco mezzi composto da circa 113 rimorchi e 93 trattori. Il rapporto tra Bridge-

stone e la società è iniziato circa sette anni fa, con un contratto di gestione a costo chilometrico, grazie al quale la gestione del pneumatico è delegata direttamente a Bridgestone e ai suoi Partner, così da potersi concentrare sul proprio core business.

La scelta è stata preceduta, da parte di Bridgestone, da un'attenta analisi delle esigenze, per individuare la migliore soluzione gestionale riducendo costi e tempi di gestione dei pneumatici: ti-

pologia più idonea di contratto, pneumatici più adatti al tipo di trasporto e programma di manutenzione e assistenza che meglio si adatta alle specifiche esigenze della flotta e dei suoi mezzi. La scelta è caduta sulla famiglia di pneumatici Bridgestone Ecopia, che permettono di ridurre i consumi di carburante grazie alla bassa resistenza al rotolamento, offrendo aderenza e perfetta maneggevolezza anche sul bagnato. La carcassa robusta permette mag-

giore durata e migliore ricostruibilità per una seconda vita del pneumatico.

Il programma di manutenzione e assistenza comprende invece sostituzioni dei pneumatici pianificate e preventive, grazie a ispezioni settimanali effettuate da personale Bridgestone altamente specializzato che verifica pressione, usura del battistrada, eventuali irregolarità e danni. Il servizio di assistenza su strada paneuropeo è affidato a Service Europe, che interviene tempestivamente qualora si verifici un danno al pneumatico durante il viaggio. “Nella scelta del pneumatico - afferma Gian Michele Liverani, Responsabile Traffico e Personale Liverani Group - valutiamo affidabilità, durata e bassa resistenza al rotolamento. Sette anni fa abbiamo scelto Bridgestone per il nome dell'azienda, per l'offerta economica e competitiva e per i servizi aggiuntivi. Con la corretta e costante manutenzione offerta da Bridgestone abbiamo ottenuto anche un risparmio di carburante, aspetto per noi molto importante perché è una delle voci di costo principali della nostra azienda. L'ispezione periodica dei mezzi è necessaria per fare sì che i mezzi siano sempre in condizioni ottimali, e possano quindi affrontare al meglio il viaggio”.

SODDISFARE LE
ESIGENZE DELLE
FLOTTE È L'OBIETTIVO
DI BRIDGESTONE CHE,
LEADER NELLA
PRODUZIONE DI
PNEUMATICI E
PRODOTTI IN GOMMA,
ALL'INTERNO DEL
PROGRAMMA TOTAL
TYRE CARE DEDICATO
ALLE FLOTTE DI
AUTOTRASPORTO
LANCIA UNA RACCOLTA
DI TESTIMONIANZE
DELLE AZIENDE CHE
HANNO SCELTO
BRIDGESTONE COME
PARTNER. PRIMA
FLOTTA COINVOLTA
LIVERANI GROUP, CON
SEDE OPERATIVA A
FAENZA E CORE
BUSINESS NEL
TRASPORTO DI LIQUIDI
ALIMENTARI A
TEMPERATURA
CONTROLLATA, CON UN
PARCO MEZZI
COMPOSTO DA CIRCA
113 RIMORCHI E 93
TRATTORI.



FRESCO. RIPOSATI COME A CASA.

Fresco è la linea di climatizzatori Autoclima studiata per offrire il massimo comfort termico nel vano cuccette durante le soste notturne e diurne. I prodotti Fresco funzionano a motore spento, facendo risparmiare carburante e diminuendo le emissioni di CO² in atmosfera. Silenziosi e molto potenti, garantiscono un riposo sano e una maggiore lucidità alla guida. **Yes, we cool.**



www.autoclima.it

 **AUTOCLIMA**

LOGISTICA

GLS IN ITALIA HA CELEBRATO L'ANNIVERSARIO CON TUTTI I FRANCHISEE

I nostri primi quarant'anni



MAX CAMPANELLA
MILANO

Un momento per ritrovarsi, tutti insieme, coloro che hanno contribuito ai quarant'anni di successi di GLS in Italia. È il messaggio con il quale la filiale italiana del colosso divenuto, in quattro decenni, sinonimo di corriere espresso di qualità anche nel nostro Paese, ha celebrato il suo quarantesimo anniversario nella cornice dell'Excelsior Hotel Gallia di Milano. A fare gli onori di casa Klaus Schädle, Amministratore delegato di GLS Italy, che ha accolto Rico Back, CEO del Gruppo GLS (General Logistics Systems), nonché tutti i franchisee attuali e precedenti.

Non poteva mancare Armando Casciati, il personaggio al quale si deve, a metà degli Anni Settanta, la lungimirante intuizione: selezionare per il posto di "Assistente al Direttore" della Purolator, società famosa per la vendita di parti di ricambio auto, Casciati inizia a gestire le spedizioni provenienti dagli Stati Uniti e a consegnare i pochi pacchi con l'aiuto del fattorino. Dopo poco tempo, analizzando le caratteristiche del servizio, rilevò che le spedizioni dagli Stati Uniti impiegavano 24 ore per arrivare a Milano ma, dal capoluogo meneghino, ad esempio per raggiungere Rho, ci volevano altri due giorni perché c'era bisogno di coinvolgere piccoli corrieri locali. Per risolvere il problema, pensò di mettere in piedi una struttura in proprio, con l'obiettivo - pur restando in linea con i prezzi della concorrenza - di offrire un servizio di qualità migliore.

Casciati con 200mila lire in tasca noleggiò la sua prima Fiat 500 per iniziare a fare le consegne delle spedizioni in arrivo dagli Usa. Il manager ancora non sapeva che la costituzione di quella piccola società altro non era che l'alba di qualcosa di grandioso che stava per accadere. Nel

1976 la dirigenza della Purolator convocò tutti i responsabili delle filiali europee a Parigi. La decisione era stata assunta: avrebbero chiuso tutte le sedi europee (con la sola eccezione di Londra). Insomma, tutti i convocati di lì a

poco avrebbero perso il lavoro e ricevuto la liquidazione di loro spettanza.

Armando Casciati, tra i convocati in veste di Amministratore delegato di Purolator Italia, chiese ai vertici della società, invece di

ricevere la liquidazione, di poter continuare il servizio con un altro nome e un'altra società, continuando a gestire ciò che aveva da poco imparato a conoscere. Il primo nome del servizio era Executive Trasporto Documenti. Per

parlare di una prima svolta perché Executive cominciò a spingere i suoi dipendenti ad aprire sedi, chiedendo loro di trasformarsi da autisti o impiegati a imprenditori. Così nel 1993 il Gruppo Executive era ormai arrivato a oltre 130 sedi sul territorio nazionale.

Nel 2000, dopo una serie di contatti tra Armando Casciati e Rico Back, il 49 per cento di DGE viene acquisito da GLS, nell'ambito della sua strategia di visione europea, finalizzata alla formazione di un Gruppo leader in tutto il continente. A dicembre 2001, esattamente un anno dopo, GLS acquista il 100 per cento della proprietà della Direzione Gruppo Executive mantenendone il virtuoso sistema di franchising. Infine, nel 2003 DGE cambia la ragione sociale in General Logistics Systems Italy S.p.A.

Tappa dopo tappa, nel corso dell'evento del quarantesimo ciascuno ha ricordato i successi, ma anche le difficoltà superate e gli ostacoli che, da elemento di ostruzione, si sono trasformati in occasioni di evoluzione. Con lo stesso spirito di squadra e d'innovazione GLS Italy prosegue ancora oggi la sua affermazione come corriere espresso leader: GLS garantisce tempi di resa inferiori a 24 ore in Italia e compresi tra le 24 e le 96 ore in tutta Europa, grazie a una Rete di 145 sedi in tutta Italia e 13 Centri di smistamento. "La nostra prerogativa - spiega Klaus Schädle, numero uno di GLS Italy nonché Managing Director GLS Europe South - è un servizio di alta qualità a un adeguato rapporto prezzo-prestazioni. Dal 2000, ovvero da quando il 49 per cento di DGE è stato acquisito da GLS, che ne ha poi rilevato l'intero pacchetto, GLS in Italia ha registrato risultati in continuo aumento. Il segreto del successo? Un'esperienza trentennale nell'ambito dei servizi di corriere espresso e la vicinanza ai clienti, abbinate a servizi innovativi e al supporto di una rete europea solida e capillare".



Rico Back, CEO del Gruppo GLS e Klaus Schädle, Amministratore delegato di GLS Italy, durante i festeggiamenti. In alto, il taglio della torta da parte di Armando Casciati, fondatore di GLS Italy, e Klaus Schädle.



il logo venne scelta un'aquila che avrebbe dovuto richiamare l'aquila americana. Quella di Executive però era appollaiata, si riposava "perché era già arrivata", come afferma Casciati che ne disegnò personalmente il primo bozzetto.

Di lì a pochi anni venne aperta una filiale a Firenze e successivamente a Torino. Per Executive gli Anni Ottanta hanno rappresentato, soprattutto nella seconda metà, gli anni della crescita. Dopo il 1985, per volontà di Armando Casciati si attivò una grande fase di ampliamento della Rete d'imprenditori. Nel 1985-86 si può

IL GRUPPO ITALIANO DEL CORRIERE ESPRESSO HA FESTEGGIATO CON UN EVENTO CHE HA VISTO RITROVARSI TUTTI COLORO CHE HANNO CONTRIBUITO AI QUATTRO DECENNI DI SUCCESSI DELL'AZIENDA. ACCOLTI DALL'AMMINISTRATORE DELEGATO KLAUS SCHÄDLE, TRA GLI INTERVENUTI RICO BACK, CEO DEL GRUPPO GLS, E ARMANDO CASCIATI, COLUI CHE A METÀ DEGLI ANNI SETTANTA EBBE L'INTUIZIONE DI DAR VITA A UNA SOCIETÀ DI GESTIONE DELLE SPEDIZIONI IN GRADO DI OFFRIRE UN SERVIZIO DI QUALITÀ: EXECUTIVE CORRIERE ESPRESSO.

ARVAL PRESENTA TOTAL FLEET

La piattaforma strategica per il noleggio

UN'ESCLUSIVA PIATTAFORMA DI REPORTING, GESTITA DA UN ENTE INDIPENDENTE, CHE OFFRE AI FLEET MANAGER CHE LAVORANO CON DIVERSE SOCIETÀ DI NOLEGGIO UNA VISIONE CONSOLIDATA DEGLI INDICATORI CHIAVE DI PERFORMANCE DELLE LORO FLOTTE. L'IMPLEMENTAZIONE DI TOTAL FLEET AVVERRÀ PROGRESSIVAMENTE NEL CORSO DEL 2017 IN TUTTI I PAESI IN CUI OPERA ARVAL E SARÀ DISPONIBILE PER TUTTI I SUOI CLIENTI.

FABIO BASILICO
PARIGI

Un'iniziativa senza precedenti nel settore del noleggio. Così Arval accompagna la presentazione di Total Fleet, un'esclusiva piattaforma di reporting, gestita da un ente indipendente, che offre ai fleet manager che lavorano con diverse società di noleggio una visione consolidata degli indicatori chiave di performance delle loro flotte. Società leader nel noleggio a lungo termine, Arval mette a disposizione del mercato uno strumento prezioso per l'ottimizzazione del fleet management.

Total Fleet infatti aiuterà i clienti di Arval che lavorano con diversi fornitori liberandoli dall'onere di dover raccogliere i dati da più fonti, aiutandoli così a prendere più facilmente decisioni strategiche, avendo a disposizione tutte le principali informazioni inerenti la loro flotta, indipendentemente dalla società che fornisce loro il servizio di noleggio. Total Fleet fornirà ai fleet manager, rapidamente e con un sistema intuitivo, una fotografia personalizzabile a 360° sulla base di 4 principali indi-



catori: Flotta (veicoli attivi, consegne, restituzioni e restituzioni pianificate); costi (costi totali, costi compresi nel contratto di noleggio, costi extra e costi di fine contratto); utilizzo (evoluzione e variazione dei termini contrattuali); Corporate Social Responsibility (emissioni di CO2 e carbon footprint). L'implementazione di Total Fleet avverrà progressivamente nel corso del 2017 in tutti i paesi in cui opera Arval e sarà disponibile per tutti i clienti.

Grazie a un layout facile e intuitivo, il caricamento dei dati e la produzione di report strategici sono veloci e semplici da gestire. Un cliente di Arval, che ha avuto l'opportunità di testare il servizio nella fase pilota, ha commentato: "Come clienti, accogliamo con piacere questa iniziativa che possiamo considerare fuori dagli schemi, nel senso positivo del termine. È importante vedere come i partner strategici comprendano le esigenze del mercato e rispondano

alle nostre attese. Speriamo che le altre aziende di noleggio supportino l'iniziativa, in modo tale che non solo il cliente finale, ma l'intera filiera del noleggio, possa beneficiarne. L'opportunità di semplificare la mia attività di reporting e di usufruire di una maggiore standardizzazione dei dati e di maggior trasparenza tra diversi mercati e partner rappresenta un importante valore aggiunto in termini di servizio e gestione della flotta".

"Il nostro obiettivo è quello di rispondere in modo puntuale ai nuovi bisogni dei nostri clienti, creando per loro ulteriore valore - ha affermato Philippe Bismut, CEO di Arval - Total Fleet è la soluzione ideale per tutti i clienti che lavorano con diversi fornitori, perché consente ai fleet manager di analizzare tutti i veicoli in flotta in maniera accurata e prendere così le decisioni migliori a livello strategico, senza dover gestire attività operative a basso valore aggiunto".

Total Fleet soddisfa tutti i requisiti giuridici dal punto di vista di tutela della concorrenza e di protezione dei dati. L'hosting, la manutenzione e la gestione sono in capo a un servi-

ce provider indipendente. Su richiesta dei clienti, le società di noleggio possono accedere direttamente alla piattaforma per inserire i dati relativi alla loro flotta. I dati e i report sono accessibili solo dai clienti e né Arval né gli altri noleggiatori possono accedere ai dati o ai report consolidati. Arval confida nel fatto che, in seguito alla richiesta del cliente, tutti i noleggiatori provvedano a inserire i dati nella piattaforma in modo puntuale ed entro la scadenza indicata, per fornire la migliore qualità del dato al cliente.

A tal fine, Arval ha definito un insieme standard di dati, che sono già ampiamente disponibili in tutti i principali tool di reporting in uso oggi nel mercato, per garantire ai clienti l'accesso alle informazioni necessarie per prendere le decisioni strategiche più corrette per la loro flotta.

"Arval ritiene che i clienti trarranno dei vantaggi dall'utilizzo di una piattaforma unica ed è per questo che restiamo aperti al confronto con gli altri noleggiatori con l'obiettivo che Total Fleet diventi una soluzione condivisa dall'intero settore", ha concluso Bismut.

Sotto la stella di Palletways.

17 Hub

Servizi Premium ed Economy

400 Concessioni

20 Nazioni

più di 36.000 pallet movimentati a notte

Il Network che ti fa dormire tranquillo.

Palletways è il Network di trasporto espresso di merce pallettizzata che grazie alla sua capillarità sul territorio e all'implementazione di nuove tecnologie come il portale portal.palletways.com e la app **Palletways Plus** favorisce lo sviluppo commerciale del Network in tutta Italia ed Europa.



portal.palletways.com

Palletways Plus

Palletways
We Deliver

© Palletways Europe GmbH

Il Network espresso per merce pallettizzata

Trova il tuo Concessionario di zona su

www.palletways.com



LEASYS CRESCE IN EUROPA

Il noleggio dal respiro continentale

IL PRINCIPALE PLAYER DEL MERCATO DEL NOLEGGIO A LUNGO TERMINE E DEI SERVIZI AUTOMOTIVE IN ITALIA HA AVVIATO UN PROGRAMMA DI ESPANSIONE IN EUROPA CHE LA PORTERÀ NEI PROSSIMI MESI A OFFRIRE I PROPRI SERVIZI NEI PAESI IN CUI IL GRUPPO BANCARIO È GIÀ OPERATIVO.

GIANCARLO TOSCANO
TORINO

Continua la strategia di espansione di Leasys, principale player nel mercato del noleggio a lungo termine e dei servizi automotive in Italia, società interamente controllata dal Gruppo FCA Bank, joint venture paritetica tra Fiat Chrysler Automobiles e Crédit Agricole.

La società ha infatti avviato un programma di espansione in Europa che la porterà nei prossimi mesi a offrire i propri servizi nei Paesi in cui il Gruppo bancario è già operativo.

La Spagna è stata scelta come primo mercato data la consolidata presenza pluriennale di FCA Bank e considerati i positivi indicatori di crescita del noleggio a lungo termine. Anche in Spagna, infatti, come nel

resto d'Europa, si sta sempre più sviluppando il concetto di nuova mobilità, che guarda all'utilizzo e non al possesso dell'auto, in un'ottica di risparmio e di sostenibilità.

L'espansione all'estero è la naturale conseguenza dell'affermazione di Leasys sul mercato nazionale: la società si attesta, infatti, ormai da alcuni anni al vertice del settore per numero di auto immatricolate e ha conseguito nel 2016 il record storico di vendite.

Il modello di Leasys Italia è la best practice di riferimento: resteranno in capo alla holding italiana le funzioni di ICT, finanza, service e contact management, mentre in Spagna verranno svolte tutte le attività amministrative, di remarketing, commerciali e di marketing.

A guidare Leasys in Spagna è stato chiamato Ale-

jandro Barrau, professionista con una esperienza ultradecennale nel noleggio, sotto il coordinamento di Alberto Grippo, Consejero Delegado delle filiali spagnole di FCA Bank.

Con l'ampliamento dei mercati di riferimento, Leasys sarà sempre più competitiva e potrà supportare al meglio i propri clienti internazionali.

I prossimi Paesi europei in cui Leasys sarà presente, da qui a pochi mesi, saranno Francia, Regno Unito e Germania. Un piano di espansione a largo raggio e condotto nel breve-medio termine, a testimonianza del fatto che il noleggio sta diventando un'alternativa sempre più competitiva nel settore auto e non solo.

Anche il mondo truck e trailer sta guardando con sempre maggiore attenzione a questa alternativa all'acquisto.



BAOLI

Un KBE 15 per la fonderia Morri

Il carrello elettrico amplia la flotta logistica dell'impianto di Cerasolo Ausa.

La fonderia Morri, azienda con alle spalle oltre 50 anni di storia, sceglie di dotarsi di un nuovissimo Baoli KBE 15 per il suo stabilimento riminese sito in Cerasolo Ausa. La storica fonderia romagnola, che effettua lavorazioni conto terzi per aziende italiane e straniere appartenenti a diversi settori dell'industria navale, agricola, chimica, meccanica e dell'arredamento, è una nuova importante referenza che certifica la crescita sul mercato italiano del marchio Baoli.

Il carrello frontale elettrico KBE 15, consegnato dal concessionario RGM di Rimini, andrà ad aggiungersi ad un parco mezzi di altissimo livello: un riconoscimento importante per il brand Baoli, considerato ormai all'altezza dei top player e in grado di garantire un eccellente funzionamento anche in ambienti di lavoro molto complessi. Il nuovo carrello, oltre alle operazioni di carico-scarico camion, deve infatti operare quotidianamente con la parte di produzione della fonderia, un luogo che richiede estrema robustezza e grande agilità: due qualità che caratterizzano i prodotti Baoli e

che, unite all'ottima accessibilità per effettuare la manutenzione, si sono rivelate determinanti nell'orientare la scelta del cliente.

Oltre a garantire massima affidabilità e un primario livello di servizio, Baoli punta molto sulla qualità dei componenti, come l'impianto elettrico e il motore italiani, allineati ai più elevati standard a livello europeo. Molto apprezzate sono state inoltre le soluzioni tecnologiche in dotazione al KBE, tra cui l'impianto di illuminazione a Led e un chiaro display digitale, mentre una seduta ergonomica e i pratici specchietti retrovisori garantiscono massimo comfort e praticità di guida.

Del resto il marchio Baoli, lanciato in Italia da OM Carrelli elevatori a inizio 2016, rappresenta una riuscita sintesi tra l'ingegneria e la tecnologia di un grande gruppo mondiale e il pragmatismo e l'attenzione ai costi tipici dei prodotti realizzati in Asia. Il successo è stato immediato, tanto che in pochi mesi Baoli ha raccolto ordini per circa 400 carrelli e conta oggi su una rete di oltre 45 dealer distribuiti in tutta la penisola.

UPS

Mark Vale Presidente Crescita e Mercati Emergenti

La sfida è potenziare il ruolo internazionale della multinazionale.

UPS ha nominato Mark Vale Presidente per la Crescita e i Mercati Emergenti. Vale e il suo team amplieranno e miglioreranno la portata di mercato dell'azienda e le sue capacità globali per servire al meglio i clienti che operano nei mercati emergenti e in via di sviluppo in tutto il mondo. Vale subentra a Derek Woodward che è andato in pensione dopo 32 anni di servizio in UPS. "Le previsioni della Banca Mondiale suggeriscono che i mercati emergenti e



le economie in via di sviluppo sono pronte per una crescita accelerata del 4,2 per cento nel 2017 rispetto alle stime di crescita mondiale del 2,3 per

cento - ha dichiarato Jim Barber, Presidente di UPS International - Collegare i clienti alle opportunità economiche richiede una rete di esperti di logistica e di supply chain". Mark Vale è entrato in UPS nel 1988 a Londra e ha svolto vari incarichi di finanza e contabilità nel Regno Unito, in Spagna, Italia, Germania, Belgio e Stati Uniti. Ha sviluppato la strategia di crescita paneuropea dell'azienda ed è stato Corporate Controller e International Chief Financial Officer.

ARCESE

Si espande in Romania

La filiale di Bucarest rafforza la presenza nell'Est Europa.

Si rafforza la presenza del Gruppo Arcese nell'Est Europa. Merito della nuova filiale di Bucarest che va ad aggiungersi a quella di Cluj-Napoca già operativa in Romania dal 2011. La nuova struttura, costruita per garantire bassi consumi energetici, vanta caratteristiche di alto profilo: oltre 7.000 mq, 9 baie di carico/scarico a cui si aggiungono 2 baie drive/in, un'altezza utile di 11,5 metri. Il nuovo magazzino in classe A è adibito alla ricezione, smistamento e spedizione di prodotti generali, tra cui prodotti alimentari imballati. Ai servizi standard di magazzino si aggiungono anche attività a valore aggiunto che comprendono packing, co-packing, consolidamento pallet, servizio di picking e controllo. In aggiunta a un'ampia superficie operativa, particolare attenzione è stata posta alla sicurezza grazie all'installazione di un complesso sistema di video sorveglianza 24/7 e di sistemi di protezione antincendio. Attenzione alla security, quella di Arcese, che si estende lungo tutta la filiera, come dimostra l'implementazione di un sistema integrato per la gestione dei requisiti UNI EN ISO 22000:2005 e l'ottenimento della relativa certificazione per il nuovo sito.



XPO LOGISTICS RINNOVA LA PARTNERSHIP CON RENAULT TRUCKS

Piena fiducia nella Losanga



PIETRO VINCI
LIONE

Altri due anni di proficua collaborazione tra Renault Trucks e XPO Logistics. Il costruttore francese e l'operatore logistico internazionale hanno firmato un contratto biennale riguardante l'investimento da parte di XPO Logistics di oltre cento milioni di euro per l'acquisto

di camion Renault Trucks, certificati con il marchio "Origine France Garantie". In occasione della firma, Bruno Blin, Presidente di Renault Trucks, ha consegnato a Luis Angel Gomez, Direttore generale Transport Solutions Europa di XPO Logistics, le chiavi del 2.500° Renault Trucks Euro 6 della flotta XPO in Europa. Questo nuovo contratto testimonia i solidi rapporti, avviati

nel 1979, tra le due aziende e il loro continuo impegno a favore del know-how industriale francese. Progettati e fabbricati in Francia dal 1984, i camion Renault Trucks sono certificati con il marchio "Origine France Garantie", che valorizza il know-how degli impianti di produzione del costruttore francese di Blainville-sur-Orne (Calvados), Bourg-en-Bresse (Ain) e Lione (Rhône). I ve-

icoli Renault Trucks sono gli unici a pregiarsi di questa certificazione ufficiale, attribuita dall'associazione ProFrance. Renault Trucks ha ottenuto recentemente il rinnovo di questo marchio fino al 2020.

Anche XPO Logistics, uno dei dieci maggiori fornitori mondiali di servizi di trasporto e logistica, da diversi anni investe nell'acquisto di veicoli prodotti in Francia, rinnovan-

do regolarmente la flotta, allo scopo di offrire ai propri autisti e ai propri clienti uno strumento di lavoro efficiente, efficace e affidabile, in grado di soddisfare i più rigorosi standard ambientali. "Questa collaborazione che rinnoviamo da tempo con Renault Trucks dimostra ancora una volta la nostra volontà di perseguire i nostri investimenti in una flotta con marchio 'Origine France Garantie', ancora per molti anni", ha dichiarato Luis Angel Gomez. Dal canto suo, Bruno Blin ha sottolineato: "La firma di questo contratto di due anni e la consegna del 2.500° camion Euro 6 Renault Trucks sono la perfetta dimostrazione della fiducia che nutre XPO Logistics nei confronti del nostro marchio e della qualità dei prodotti francesi. Il nostro auspicio è accompagnare al meglio la crescita di XPO, fornendole soluzioni di trasporto efficienti e adatte alle esigenze dei suoi clienti e delle sue attività". I 2.500 camion Renault Trucks Euro 6 che compongono la flotta di XPO Logistics appartengono alle gamme D e T, distribuzione e lungo raggio, e vengono utilizzati per il trasporto regionale, nazionale e internazionale.

XPO Logistics è presente in 34 Paesi con 1.425 sedi e opera come un network altamente integrato di persone, tecnologie e risorse fisiche

FIRMA DEL CONTRATTO DELLA DURATA DI DUE ANNI RIGUARDANTE L'INVESTIMENTO DA PARTE DELL'OPERATORE LOGISTICO

INTERNAZIONALE DI OLTRE CENTO MILIONI DI EURO PER L'ACQUISTO DI CAMION RENAULT TRUCKS, CERTIFICATI CON IL MARCHIO "ORIGINE FRANCE GARANTIE". CONSEGNATO IL 2.500° RENAULT TRUCKS EURO 6 DELLA FLOTTA XPO IN EUROPA.

composto da oltre 87.000 dipendenti. XPO, attraverso la propria rete, serve più di 50.000 clienti, gestendo i loro prodotti in modo efficiente, offrendo soluzioni complete in due ambiti: logistica e trasporti, diversificando l'attività a seconda dell'area geografica, del settore e della tipologia di servizi.

La sede centrale di XPO si trova a Greenwich (Connecticut, USA), mentre il centro operativo europeo è a Lione, in Francia. La società svolge la maggior parte delle proprie attività in Europa attraverso la propria filiale XPO Logistics Europe SA, in cui detiene una partecipazione di controllo dell'86,25 per cento.



INAUGURATE TRE NUOVI SEDI DISLOCATE

Arco Spedizioni oltre quota 100 filiali

Cresce ancora il numero di filiali di Arco Spedizioni, raggiungendo e oltrepassando quota 100. Non si tratta solo di un numero, seppur significativo, ma del risultato di un processo di ampliamento e strutturazione di una rete distributiva finalizzata a garantire una maggior efficienza e conseguentemente un servizio al cliente sempre più di alta qualità. Una rete di filiali che può contare su insediamenti in uso esclusivo, in grado di massimizzare l'operatività attraverso un presidio del territorio accurato e completo, condizione indispensabile per soddisfare le esigenti richieste di mercato. Le novità di questo inizio di primavera coinvolgono tre aree urbane. Nell'area milanese è stata inaugurata a Lainate la nuova filiale di Milano Ovest, che va ad aggiungersi alle già esistenti filiali di Milano Nord e Sud. L'immobile che ospita il nuovo punto operativo si sviluppa su una superficie di 1.053 mq. È dotato di ribalta di carico monofronte, di uno scivolo per accesso a quota ribalta e di un'area esterna di esclusiva pertinenza.

A partire dal mese di aprile è diventata operativa la nuova sede di Teramo, ubicata strategicamente nel comune di Mosciano Sant'Angelo nei pressi dello svincolo per l'autostrada

Adriatica. La nuova filiale abruzzese, che occupa una porzione di magazzino pari a 290 mq, presenta una ribalta di carico oltre a 8 attracchi a quota ribalta su due lati.

Ultima in ordine cronologico ma non di importanza l'inaugurazione del nuovo punto operativo di Cuneo, dislocato a poche centinaia di metri dall'autostrada A33 (Asti-Cuneo). La nuova filiale va ad ampliare la presenza di Arco nell'area cuneese, già presidiata attraverso la sede di Bra. Il magazzino dispone di una superficie di 1.645 mq, comprensivi di 150 mq di uffici e di una ribalta interna di circa 500 mq.

Arco Spedizioni è una delle principali società di trasporti e logistica a capitale interamente italiano con un fatturato di 161 milioni di euro nel 2016. La ramificata struttura di collegamenti che si dirama dalla sede centrale di Monza, garantisce una copertura capillare e tempestiva di tutto il territorio nazionale. Nell'ultimo decennio l'azienda, certificata ISO 9001, ha integrato la propria esperienza nel trasporto con la specializzazione nel settore della logistica e del trasporto internazionale garantendo al cliente una sempre più vasta gamma di servizi.

NUOVO CONTRATTO DI FORNITURA

Ewals Cargo Care dà fiducia a Goodyear

Ewals Cargo Care, azienda leader nei servizi di logistica, ha scelto ancora una volta Goodyear come fornitore di pneumatici, proseguendo un rapporto di collaborazione ultraventennale. Il contratto paneuropeo riguarda la fornitura di pneumatici per 3.000 rimorchi e 550 motrici, oltre alla gamma completa di servizi Goodyear FleetFirst.

"Questo pacchetto completo di servizi per pneumatici autocarro, collegato a un sistema di monitoraggio online, soddisfa perfettamente le nostre esigenze, ed è per questo che abbiamo deciso di consolidare il rapporto di collaborazione con Goodyear - ha dichiarato Bart Van Rens, Manager di Ewals Fleetcontrol - La collaborazione con Goodyear è dinamica. In passato abbiamo lavorato insieme allo sviluppo dello pneumatico 435/50R19.5 e, più di recente, all'introduzione della versione con chip RFID incorporato. Il sensore a radiofrequenza RFID contribuisce a un migliore monitoraggio dei nostri pneumatici e porta a una riduzione dei costi. Riteniamo che l'estensione del nostro contratto porterà a un proficuo prosieguo della partnership con Goodyear".

La maggioranza dei rimorchi di Ewals sono megarimorchi da 100 mc. Per questi mezzi, Goodyear fornisce gli pneumatici rimorchio KMAX T RFID nella misura 435/50R19.5, con microchip incorporati. I microchip si interfacciano perfettamente con FleetOnlineSolutions, il programma di gestione dei pneumatici online di Goodyear. Tra i vantaggi offerti da questo programma, la riduzione del tempo di fermo veicolo, una migliore gestione dei pneumatici e una maggiore sicurezza.

Il contratto comprende la fornitura anche di altre misure di pneumatici della gamma KMAX, studiata per ottimizzare il chilo-

metraggio, e della gamma di invernali Ultra Grip MAX, che Ewals utilizza per equipaggiare i rimorchi che operano nei paesi nordici per assicurarne l'operatività anche in inverno. I servizi per Ewals sono garantiti attraverso la rete paneuropea Goodyear TruckForce che comprende più di 2.000 punti fisici, il servizio di assistenza stradale ServiceLine 24h e l'innovativo programma di gestione dei pneumatici autocarro FleetOnlineSolutions.

"Siamo molto contenti di proseguire la nostra lunga relazione con Ewals - ha commentato Waldek Jarosz, Direttore di Fleet Solutions di Goodyear EMEA - La nostra partnership non si è limitata alla fornitura di pneumatici, ma abbiamo coinvolto Ewals anche nello sviluppo dei nostri prodotti autocarro, riuscendo a creare soluzioni innovative per aiutare l'azienda a migliorare l'efficienza delle sue flotte e ridurre i costi d'esercizio".

Ewals Cargo Care ha 49 uffici in 13 paesi europei ed è leader del mercato nella fornitura di servizi di logistica nel settore automobilistico.



MOBILITÀ

IVECO BUS

Astana sceglie Urbanway

GUIDO PRINA
ASTANA

Astana scommette ancora una volta sui prodotti Iveco Bus. È stata infatti completata la prima tranche di autobus della gamma Urbanway all'azienda Astana LRT LLP, società che gestisce il trasporto pubblico urbano della capitale del Kazakistan. Il contratto di fornitura riguarda ben 210 Urbanway Euro VI e Urbanway Hybrid 12 e 18 metri. Iveco Bus è leader europeo nella mobilità alternativa per il trasporto pubblico, con a disposizione la più estesa gamma di modelli CNG, ibridi ed elettrici. Ciò rende il costruttore il partner perfetto per una città come Astana, che ospita l'Expo 2017 e che con l'iniziativa Future Energy ha posto l'attenzione sull'esplorazione delle strategie, dei programmi e delle tecnologie che concorrono a uno sviluppo energetico sostenibile, sulla promozione della sicurezza e dell'efficienza energetica e sull'incoraggiamento dell'utilizzo di energie rinnovabili.

La consegna degli Urbanway si è tenuta nel corso di una cerimonia a Kostanay, alla presenza di Bakhytzhan Sagintayev, Primo Ministro della Repubblica del Kazakistan, Valfré di Bonzo, Country Manager per Asia Centrale di CNH Industrial e Manager per il governo e le relazioni istituzionali di Russia, Bielorussia e Asia Centrale di CNH Industrial, mister Lavrentyev, Presidente del Gruppo Allur e mister Semeybayev, Ceo di SaryarkaAvtoProm LLP.

I nuovi 210 Urbanway vanno ad aggiungersi ai 358 Citelis Euro V che già operano all'interno della flotta della municipalizzata di Astana. I nuovi arrivati inizieranno a operare proprio in occasione di Expo 2017, programmato da giugno a settembre, e in seguito serviranno sulle



linee cittadine. Con questa imponente fornitura, Iveco Bus è destinata a posizionarsi come segment leader nel mercato kazako con un totale di 570 mezzi operanti ad Astana.

“Questo secondo accordo per la fornitura di veicoli Iveco Bus al sistema di trasporti pubblici della città di Astana dimostra la nostra abilità nel venire incontro alle richieste delle città di ridurre l'inquinamento urbano, asse strategico di tutte le autorità pubbliche a livello mondiale - ha commentato Sylvain Blaise, Direttore di Iveco Bus - Iveco Bus dà prova di essere il partner ideale per le città che puntano con decisione a sviluppare un sistema di trasporto pubblico moderno ed efficiente che rispetti l'ambiente e la salute dei cittadini”.

Gli ibridi Urbanway garantiscono fino al 38 per cento in meno di consumo carburante rispetto ai bus convenzionali. Riducono le emissioni di CO2 del 33 per cento e gli ossidi d'azoto del 40 per cento rispetto a veicoli alimentati a gasolio. Ciò si traduce in 25 tonnellate in meno di

CO2 ogni anno per un bus standard e 37 tonnellate per un bus articolato. Gli ibridi combinano un sistema di trazione elettrica con un motore a combustione interna Euro VI e un pacco batterie agli ioni di litio di ultima generazione. Un intelligente sistema di gestione della potenza ottimizza il consumo di carburante e le emissioni durante la marcia; agisce anche il sistema di recupero dell'energia in frenata. I benefici

di questi autobus includono la funzione “Arrive & Go” che garantisce la totale funzionalità full electric nel momento in cui il bus appropria la fermata e quando riparte. In quei momenti, inoltre, viene disabilitato temporaneamente il generatore, eliminando così le vibrazioni e riducendo i livelli di rumore di oltre il 50 per cento. Il risultato è un autobus che si muove in modo silenzioso e senza emissioni inquinanti.



Bakhytzhan Sagintayev, Primo Ministro della Repubblica del Kazakistan, a bordo di uno dei nuovi Iveco Urbanway di Astana.

COMPLETATA LA PRIMA CONSEGNA DEL CONTRATTO DI FORNITURA TOTALE DI BEN 210 URBANWAY E URBANWAY HYBRID ALLA CITTÀ DI ASTANA, CAPITALE DEL KAZAKISTAN. L'ORDINE SEGUE LA SIGLA NEL 2014 DELL'ACCORDO DI PARTECIPAZIONE DI IVECO BUS COME OFFICIAL SUPPLIER DEL LOCALE EXPO 2017 E LA CONSEGUENTE CONSEGNA DI AUTOBUS DELLA GAMMA CITELIS, ATTUALMENTE IMPIEGATI NEL SISTEMA DI TRASPORTO PUBBLICO CITTADINO. SONO 570 I BUS TOTALI IVECO ATTUALMENTE IN SERVIZIO AD ASTANA

La tecnologia ibrida di Iveco Bus ha già dimostrato di essere particolarmente efficace e la soluzione di trasporto “citizen friendly” è stata già adottata da città importanti come Madrid, Milano e Parigi per i loro sistemi pubblici di trasporto. Risultati che fanno di Iveco Bus il leader europeo del mercato del bus sostenibile. Gli Urbanway a gasolio sono i primi a essere dotati della tecnologia Euro VI di controllo delle emissioni HI-SCR, che non richiede impianto EGR e mantiene i veicoli efficienti. I bus a pannello ribassato sono dotati di motori Iveco Tector 7 e Cursor 9. Gli Urbanway di Astana sono costruiti nella fabbrica Iveco Bus di Annonay, in Francia, mentre l'assemblaggio finale è effettuato direttamente in Kazakistan, a Kostanay, presso gli stabilimenti di SaryarkaAvtoProm, partner e distributore di Iveco Bus. La società, già impegnata nella manutenzione della flotta pubblica di veicoli Iveco di Astana, garantirà anche per i nuovi arrivati un livello elevato di servizio post-vendita.

IN SERVIZIO IVECO CROSSWAY, MAN LION'S REGIO, SOLARIS URBINO E BREDAMENARINI CITY MOOD

Seta rinnova il parco mezzi di Reggio Emilia

Un profondo rinnovamento del parco mezzi Seta in circolazione sulle linee urbane ed extraurbane di Reggio Emilia, per garantire maggiore efficienza, affidabilità e sostenibilità ambientale al servizio e aumentare il comfort per gli utenti. È quanto sta realizzando l'azienda interprovinciale di trasporto pubblico grazie a un consistente piano di investimenti che tra la seconda metà del 2016 e la fine del 2017 sta vedendo e vedrà entrare in servizio a Reggio Emilia ben 53 nuovi mezzi, tra urbani ed extraurbani, per un investimento complessivo di quasi 8 milioni di euro: per il 70 per cento sostenuto da Seta e per la parte residua dalla Regione grazie a un bando di gara congiunto che ha coinvolto tutte le aziende di trasporto pubblico locale dell'Emilia-Romagna. Di recente sono stati presentati gli ultimi veicoli acquistati, pronti a entrare in circolazione sulle strade del capoluogo emiliano e della provincia assieme a quelli di recente acquisizione che già sono in servizio da alcune settimane.

Il parco mezzi di Seta ha accolto al suo interno gli autobus extraurbani Iveco Crossway Euro 6, 11 in versione 12 metri - ideale per il servizio in pianura, con capacità di carico di 75 passeggeri, di cui 45 con posto a sedere - e 4 nella versione da 10 metri (70 passeggeri, di cui 40 con posto a sedere), più maneggevoli e quindi più adatti ai percorsi in collina e montagna. Hanno invece una lunghezza di 14 metri i 3 extraurbani MAN Lion's Regio Euro 6 destinati al servizio sulle tratte provinciali a maggior afflusso di utenza, con 93 posti totali disponibili, di cui 57 a sedere.

Sulla rete extraurbana di Reggio Emilia, inoltre, circolano già da qualche mese 20 autobus Solaris Urbino Euro 5, acquistati da Seta nella seconda metà del 2016 esclusivamente con risorse proprie: in questo caso si tratta di mezzi da 12 metri di lunghezza con una capacità massima di 78 passeggeri.

Il rinnovamento del parco mezzi Seta di Reggio Emilia non poteva prescindere dalla sostituzione dei vecchi autosnodati da 18 metri (i co-



L'AZIENDA INTERPROVINCIALE DEI TRASPORTI PUBBLICI DI REGGIO EMILIA STA PORTANDO AVANTI UN AMBIZIOSO PIANO DI RIQUALIFICAZIONE DELL'INTERO PARCO VEICOLARE.

siddetti jumbo): l'azienda, dunque, sta procedendo alla sostituzione integrale di questi mezzi, in parte con 6 autobus nuovi BredaMenarini City

Mood Euro 6 (in consegna entro la fine del 2017) e in parte con il modello MAN A23 Lion's City Euro 5, che dispone di 119 posti totali, il cui

primo esemplare (su 7 complessivi) è già pronto a entrare in servizio. I nuovi mezzi di categoria Euro 6 presentati poche settimane fa a Reggio Emilia sono stati acquistati da Seta nell'ambito della gara unica regionale con la quale è stata ripartita all'Emilia-Romagna la quota di spettanza 2015-2016 del Fondo nazionale per il rinnovo del parco mezzi.

Seta ha così potuto acquistare 47 nuovi autobus Euro 6, tra mezzi urbani ed extraurbani, per un investimento complessivo di oltre 10,5 milioni di euro di cui 6,6 milioni a carico dell'azienda e 4 milioni finanziati dalla Regione. Nel dettaglio, la flotta extraurbana vedrà l'arrivo di 19 Iveco Crossway Low Entry da 12 metri (per i bacini di Modena, Reggio Emilia e Piacenza), 4 Iveco Crossway Line da 10 metri (per Reggio Emilia), 7 autobus MAN Lyon's Regio da 14 metri (per Modena e Reggio Emilia), 6 autobus IIA BredaMenarini City Mood da 18 metri (Reggio Emilia). Altri 11 Solaris Urbino da 9 metri saranno destinati ai servizi urbani di Piacenza e di Sassuolo.

NUOVO DAILY BUSINESS INSTINCT



BTS

VERSATILITÀ ILLIMITATA

Da 6 fino 7,5 metri di lunghezza, per soddisfare tutte le esigenze di trasporto passeggeri: turismo, trasporto interurbano, scuolabus.

SOSTENIBILITÀ ECCEZIONALE

Motori elettrici e a gas naturale per rispondere alla domanda di mobilità con un sistema di trasporto sicuro e sostenibile.

COMFORT ECCELLENTE

Capacità passeggeri al top, fino a 22 posti a sedere sulla versione 6,5 t, senza compromessi in termini di caratteristiche e comfort di viaggio

ESCLUSIVO CAMBIO AUTOMATICO A 8 RAPPORTI HI-MATIC

Piacere di guida assoluto, il comfort e la sicurezza migliori della categoria

Il Nuovo Daily Minibus è la scelta ideale per far crescere il tuo business. Con i suoi nuovi motori Euro VI che garantiscono più potenza, consumi ridotti e il più basso costo totale d'esercizio della categoria, il suo comfort migliorato per autista e passeggeri, la connettività evoluta e una versatilità illimitata per soddisfare tutte le esigenze di trasporto passeggeri, il Nuovo Daily Minibus è il tuo perfetto business partner.



IVECO BUS

Il tuo partner per un trasporto sostenibile

MERCEDES-BENZ TOURISMO RHD DALLA A ALLA Z

Viaggiare senza pensieri



DISPONIBILE IN TRE LUNGHEZZE DA 12 A 14 METRI, LA NUOVA GENERAZIONE DEL PREMIUM COACH DI STOCCARDA INTENDE PROSEGUIRE SULLA STRADA DI SUCCESSO INTRAPRESA DAL SUO PREDECESSORE, AUTENTICO BEST SELLER DEL SETTORE IN EUROPA. VERSATILITÀ, COMFORT E SICUREZZA SONO GLI ASSET VINCENTI DEL NUOVO MODELLO CHE SARÀ UFFICIALMENTE PRESENTATO AL PROSSIMO BUSWORLD DI KORTRIJK IN PROGRAMMA NEL MESE DI OTTOBRE.

FABIO BASILICO
MONZA

In ottobre, alla prossima edizione del BusWorld di Kortrijk, in Belgio, andrà in scena la presentazione ufficiale del successore di un best seller, l'erede di uno dei modelli di punta dell'offerta bus Mercedes-Benz. È la nuova generazione del coach high-deck Turismo RHD che ha l'ambizione di proseguire sulla strada del successo intrapresa dal modello precedente arrivando a soddisfare le esigenze delle flotte in termini di comfort, economia di gestione e sicurezza.

A come Autenticità. Nel progettare la nuova generazione del Turismo RHD Mercedes-Benz ha rispettato fino in fondo l'autenticità della sua offerta nel settore coach, conservando i valori qualitativi di successo del modello precedente esaltandoli in una nuova proposta all'avanguardia delle attuali esigenze del mercato.

B come Best seller. Il nuovo Mercedes-Benz Turismo RHD è successore del modello che sul mercato europeo dei turistici è il più venduto. Da molti anni infatti il Turismo RHD è il modello di punta tra le proposte coach high-deck che arricchiscono le flotte aziendali in Europa e altrove.

C come Comfort. Il comfort è uno degli asset vincenti della proposta Turismo RHD. Coach premium per viaggi all'insegna della comodità e della sicurezza, Turismo accoglie i passeggeri in un ambiente elegante e tutto da vivere. Tutti i passeggeri a bordo del Turismo RHD usufruiscono quindi dei vantaggi di una dotazione di comfort

all'avanguardia nel settore, a cominciare dalle sedute ergonomiche, eleganti e funzionali.

D come Design. Il design rinnovato del coach propone un connubio di elementi stilistici e particolari all'insegna del family feeling Mercedes-Benz. L'equilibrio tra forma e funzione raggiunge un nuovo livello espressivo proprio con il nuovo Turismo RHD.

E come Eredità. In qualità di successore di un best seller, il nuovo Turismo RHD raccoglie una pesante eredità e per sostenere il peso della sfida si propone sul mercato in una versione completamente rinnovata che ha la giustificata ambizione di raccogliere entusiastici consensi per quanto riguarda le caratteristiche di comfort, economia di gestione e sicurezza.

F come FleetBoard. Per Turismo RHD è disponibile l'intelligente sistema telematico FleetBoard che assicura la massima trasparenza per la gestione sempre efficiente

della flotta da parte del fleet manager. Nel corso degli anni Mercedes-Benz ha costantemente migliorato le soluzioni offerte da FleetBoard arrivando a implementare specifiche proposte per il settore bus disponibili in tutta Europa.

G come Garanzia. Prodotto e service: Mercedes-Benz offre una garanzia di performance alto di gamma per i bus operator oggi alle prese con un mercato fortemente concorrenziale e con esigenze di mobilità dei passeggeri sempre più stringenti.

H come High deck. Turismo RHD è un bus high deck che viene proposto in tre lunghezze, da 12 a 14 metri, coprendo tutte le esigenze del mercato coach nel segmento business. I bus operator possono contare su un mezzo all'avanguardia che consente loro di pianificare sia lunghi viaggi che brevi spostamenti.

I come Intervalli. Alla serie di benefit derivanti dall'utilizzo di un coach come Turismo RHD vanno aggiunti gli

intervalli di manutenzione prolungati e i pacchetti assistenza ottimizzati che distinguono ulteriormente il Turismo RHD rispetto alla concorrenza in termini di economia di gestione.

L come Lunghezza. Potendo contare su una declinazione di gamma in tre lunghezze da 12 a 14 metri, Turismo RHD è in grado di intercettare le esigenze di mobilità dei più svariati bus operator. Le tre configurazioni consentono di scegliere il coach più adatto per lo svolgimento di mission a breve, media e lunga distanza.

M come Mission. Il Turismo RHD si dimostra adatto per assolvere mission di trasporto come shuttle premium per brevi e medie distanze e come coach vero e proprio per i viaggi sulle lunghe distanze. La versatilità del coach tedesco lo rende una scelta valida per le aziende di trasporto ad attività variegata.

N come Novità. Oltre all'Active Brake Assist 3,

un'altra novità di rilievo che qualifica per la prima volta la nuova gamma è il cruise control predittivo PPC (Predictive Powertrain Control) che garantisce un importante apporto al controllo dei consumi.

O come Originalità. Turismo RHD new generation è il successore di un modello di successo. La strada intrapresa da Mercedes-Benz è nel segno della continuità e dell'originalità di una proposta vincente in grado di soddisfare le esigenze della mobilità collettiva.

P come Propulsori. A gamma completata la proposta propulsori comprenderà il compatto e leggero sei cilindri in linea Mercedes-Benz OM 936 da 7.7 litri che eroga una potenza massima di 260 kW/354 cv e il nuovo e potente top di gamma da 335 kW/456 cv basato sul conosciuto OM 470 da 10.7 litri.

Q come Qualità. La qualità del prodotto affiancata alla qualità dell'offerta complessi-

va per venire incontro alle esigenze degli operatori del trasporto passeggeri: è ciò che qualifica il Turismo RHD. "Il nuovo Turismo RHD - ha precisato Hartmut Schick, Direttore di Daimler Buses - è configurato in modo da venire incontro con estrema precisione alle esigenze e alle richieste dei bus operator. Il coach fissa nuovi standard di riferimento per quanto riguarda l'efficienza economica e la sicurezza economica e offre un equipaggiamento completo per il comfort e la funzionalità".

R come Riduzione. Il nuovo linguaggio stilistico ha consentito di migliorare l'aerodinamicità del coach tedesco riducendo il Cd a 0.33 punti. Ciò contribuisce a una significativa riduzione del consumo di carburante e quindi delle emissioni inquinanti.

S come Sicurezza. Anche per quanto riguarda la sicurezza, la nuova generazione coach di Stoccarda è capace di alzare il livello qualitativo dell'offerta nella classe di riferimento. Il focus dei tecnici della Stella è stato posto sulla sicurezza attiva che previene gli incidenti. Oltre all'equipaggiamento standard, Turismo RHD propone in optional avanzati sistemi come l'Active Brake Assist 3 e il collaudato Front Collision Guard (FCG).

T come Turismo. La nuova generazione del coach di Stoccarda alza il livello dell'offerta di mobilità nel settore turistico europeo. Bus operator e viaggiatori possono contare su un autobus di qualità che copre con successo tutte le esigenze di spostamento in modo efficiente e confortevole.

U come Utilizzo. Turismo RHD è un campione di versatilità di utilizzo, potendo essere impiegato in diverse mission operative anche molto diverse tra loro, come per esempio il viaggio su lunghe tratte internazionali o i servizi di shuttle e business mobility su percorsi brevi o medi.

V come Valore. Il valore aggiunto di un'offerta di punta come il Turismo RHD risiede nella proposta di una soluzione di trasporto completa, fatta non solo dal prodotto ma dall'intera gamma di servizi messi a punto da Mercedes-Benz per garantire ai bus operator ampi margini di profittabilità.

Z come Zona. Grazie a sistemi di sicurezza avanzati, Turismo RHD consente al driver di avere sotto controllo tutta la zona di competenza del bus. L'avanzato Active Brake Assist 3, il sistema di frenata d'emergenza, è una delle primizie che qualificano per la prima volta la nuova gamma. Nel caso d'incidente, il collaudato sistema Front Collision Guard (FCG) assicura la protezione dell'autista e dei passeggeri seduti nella parte anteriore del mezzo dalle conseguenze di una collisione frontale.





granturismo. In Italia, del resto, il trasporto turistico di passeggeri è in costante crescita e sono sempre più gli italiani e gli stranieri che scelgono l'autobus per godere appieno del viaggio alla scoperta delle meraviglie artistiche e paesaggistiche del tricolore. Con l'obiettivo di consolidare il proprio posi-

sce agli operatori di trasporto la massima sostenibilità, sia ambientale che economica. Disponibile già da diversi anni in altri Paesi, visti gli elevati livelli di performance registrati debutta anche nel mercato italiano".

Interamente progettato dalla Casa di Södertälje e costruito secondo i più ele-



IL NUOVO SCANIA TOURING AL GIRO D'ITALIA

Esordio in sella

DEBUTTO IN GRAN STILE SUL MERCATO ITALIANO PER IL PRIMO SCANIA TOURING. L'AUTOBUS DALL'INCONFONDIBILE DNA SCANIA HA AFFIANCATO LA SOCIETÀ SPORTIVA WILIER TRIESTINA-SELLE ITALIA ALLA CENTESIMA EDIZIONE DEL GIRO D'ITALIA. IL TURISTICO MADE IN SCANIA È LUNGO 13,7 M, LARGO 2,55 M E ALTO 3,80 M.

M.S. ALTIERI
TRENTO

Il primo Scania Touring proposto sul mercato italiano ha debuttato alla centesima edizione del Giro d'Italia. Un esordio con il botto per il turistico made in Scania che ha affiancato la società sportiva Wilier Triestina-Selle Italia. Lungo 13,7 metri, largo 2,55 metri, alto 3,80 metri, il nuovo Touring ha dimostrato tutte le sue qualità lungo i 3.615 chilometri totali del Giro, un percorso fatto di 2 crono individuali, 6 tappe per velocisti, 8 tappe di media montagna e 5 tappe di alta montagna che hanno visti impegnati il "Maestro" Pippo Pozzato e gli altri ciclisti della Wilier Triestina-Selle Italia. Ad attenderli all'arrivo di ogni tappa, a partire dalla cronometro Foligno-Montefalco c'era proprio lo Scania Touring, allestito dall'azienda italiana Tresca Transformer per renderlo più adatto ad accogliere una squadra ciclistica. In particolare, è stato realizzato un impianto idrico e un impianto elettrico, installato un serbatoio per le acque chiare e uno per le acque grigie, un boiler e un gruppo elettrogeno. Questi interventi strutturali hanno consentito l'installazione di docce e un bagno a disposizione dei corridori al termine di ogni tappa. Il veicolo è stato inoltre dotato di un mobile bar, di un frigorifero a incasso e di una lavasciuga professionale. Per garantire ulteriore comfort agli atleti è stato montato un parquet in vero legno e ampliato lo spazio disponibile tra le poltrone creando un ambiente elegante e accogliente all'interno del veicolo.

"Siamo molto orgogliosi di aver consegnato il primo Scania Touring alla società sportiva Wilier Triestina-Selle Italia proprio in occasione del centesimo Giro d'Italia. Si tratta del primo

Touring in Italia, un veicolo da 450 cv 13 litri Euro 6 SCR, con tre assi e una lunghezza totale di 13,7 metri - ha evidenziato Roberto Caldini, Direttore Bus & Coaches di Italscania - È stato fatto un gran lavoro per ristrutturarlo e renderlo più adatto a una squadra ciclistica. Gli elevati standard qualitativi offerti dal nuovo Touring hanno però agevolato notevolmente i lavori e i risultati parlano da sé. In termini generali, lo Scania Touring è un mezzo estremamente affidabile: a confermarlo gli elevati livelli di performance registrati in Paesi quali Germania e Spagna, mercati in cui è disponibile già da diversi anni. Il nostro augurio è che il marchio Scania accompagni la società sportiva Wilier Triestina-Selle Italia verso sempre più prestigiosi traguardi".

"Il nuovo autobus Scania ci ha consentito di offrire ai nostri atleti un ambiente ottimale al termine di ogni tappa del Giro - ha dichiarato Luca Scinto, Direttore sportivo della Wilier Triestina-Selle Italia - L'autobus, durante una gara come il Giro d'Italia, svolge un ruolo chiave perché è l'ambiente in cui i nostri ragazzi si rifugiano al termine di ogni tappa. È quindi di fondamentale importanza offrire loro un ambiente che assicuri i massimi livelli di qualità e comfort, così da supportare al meglio i nostri atleti nell'ottenere i migliori risultati possibili".

La società sportiva Wilier Triestina-Selle Italia si è affidata alla finanziaria Scania Finance Italy per tutto ciò che riguarda la parte finanziaria e assicurativa. Un'ulteriore conferma di come Scania Finance sia un partner di primaria importanza, in grado di offrire soluzioni finanziarie "su misura" e di supportare le diverse realtà nella scelta dei prodotti fi-

nanziari maggiormente adatti alle specifiche esigenze.

Touring è il primo coach interamente progettato da Scania. Già conosciuto nel

resto d'Europa, il bus ora approda anche nel Bel Paese, meta ambita di milioni di turisti, con l'ambizione di essere protagonista nel settore

zionario nel settore GT, Scania ha dunque deciso di introdurre anche in Italia il suo turistico premium. "Il trasporto passeggeri nel settore granturismo ha un ruolo di primaria importanza nel nostro Paese - ha spiegato Roberto Caldini - Nonostante questo, il parco di autobus attualmente circolante in Italia risulta essere obsoleto, con un numero consistente di veicoli con livelli di emissioni inferiori a Euro 2. È quindi di fondamentale importanza promuovere l'acquisto di veicoli innovativi, sicuri e confortevoli. Lo Scania Touring è un mezzo estremamente affidabile che, grazie all'elevato livello di personalizzazione, garanti-

vati standard di qualità, Touring viene proposto in Italia nelle versioni a due e tre assi, HD 12,1 metri e HD 13,7 metri. Gli operatori possono scegliere il motore 6 cilindri 13 litri da 410, 450 o 490 cv Euro 6 SCR. Il cambio Opticruise a 8 o 12 marce è un'altra delle caratteristiche vincenti del coach svedese. Touring segna l'ingresso ufficiale di Scania nel mercato coach, dove prima era presente unicamente attraverso la proficua collaborazione di lunga data con la spagnola Irizar. Dunque oggi Scania è in grado di coprire tutti i segmenti del mercato bus, dall'urbano all'interurbano fino appunto al turistico.



Touring è il primo coach interamente progettato da Scania. Già conosciuto in Europa, il premium bus approda ora in Italia.

NEOPLAN SKYLINER

Felici su due piani con Happyday Hanke

IL DUE PIANI BIANCO DESTINATO AL TRASPORTO DI ARTISTI E BAND NEI LORO TOUR APPARE COME UN NORMALE SKYLINER, CON L'UNICA ECCEZIONE DELL'ILLUMINAZIONE A LED SUI FIANCHI. LE APPARENZE PERÒ TRAGGONO IN INGANNO, COME SI SCOPRE UNA VOLTA SALITI A BORDO DELL'ULTIMO ARRIVATO NELLA FLOTTA DI HAPPYDAY HANKE NIGHTLINER SERVICE. SUL PIANO INFERIORE QUATTRO DINETTE GARANTISCONO UNA PIACEVOLE ACCOGLIENZA DURANTE IL VIAGGIO, MENTRE LA CAMBUSA E IL PIANO DI COTTURA DI VETROCERAMICA SONO DEGNI DELLE MIGLIORI STRUTTURE ALBERGHIERE.

GUIDO PRINA
MONACO

Non c'è limite al lusso. Il MAN Bus Modification Center (BMC) ha allestito uno speciale Neoplan Skyliner per l'azienda di trasporti Happyday Hanke Nightliner service. Un autobus turistico per clienti speciali come artisti e band che non solo possono viaggiare verso i loro spettacoli in tutta comodità, ma hanno anche la possibilità di dormire a bordo dopo le loro performance. Visto dall'esterno, il due piani bianco appare come un normale Skyliner, con l'unica eccezione dell'illuminazione a Led sui fianchi.

Le apparenze però traggono in inganno, come si scopre una volta saliti a bordo dell'ultimo arrivato nella flotta di Happyday Hanke Nightliner service. Sul piano inferiore quattro dinette garantiscono una piacevole accoglienza durante il viaggio, mentre la cambusa e il piano di cottura di vetroceramica sono degni delle migliori strutture alberghiere. La toilette dispone anche di una doc-

cia con un serbatoio d'acqua dedicato da 63 litri.

Lo speciale allestimento è ancora più evidente al piano superiore: salendo le scale si trovano una serie di letti a castello montati sulle pareti laterali. Un originale allestimento che permette di far riposare contemporaneamente fino a 20 persone a bordo dello Skyliner: 18 nei letti a castello e due in una sala posteriore, che può essere trasformata in una camera da letto con poche e semplici manovre. Anche per l'autista è prevista una cuccetta dove rilassarsi proprio accanto alla postazione di guida, dove un letto può essere ripiegato nelle scale anteriori. Il MAN Bus Modification Center, inoltre, ha realizzato l'allestimento con un sistema modulare limitandosi a utilizzare i punti di attacco esistenti. Così l'attrezzatura interna può essere facilmente smontata riconfigurando, se necessario, l'intero veicolo.

Lo speciale Neoplan Skyliner di Happyday Hanke è pronto per il primo tour. L'impianto hifi integrato e il sistema multimediale con diversi monitor creano l'atmosfera ideale a

bordo, le prese di corrente accanto ai sedili e alle cuccette sono indispensabili, così come i frigoriferi sui piani superiore e inferiore. Un sistema di condizionamento e riscaldamento bizona può garantire la temperatura ideale singolarmente sui due piani e, una volta giunti a destinazione, il clima all'interno dello Skyliner viene gestito da un sistema di condizionamento fisso con compressore elettrico nel vano bagagli, che può essere alimentato con un collegamento esterno da 380V.

I futuri passeggeri saranno altrettanto straordinari quanto l'autobus. Infatti, Happyday Hanke utilizzerà lo Skyliner per trasportare artisti e band molto famosi. Per questo motivo si è soffermata con grande attenzione sui sistemi di assistenza alla guida per garantire la massima sicurezza: tra questi, l'assistente alla frenata d'emergenza (EBA), il controllo della dinamica di guida (ESP) e quello della corsia (LGS), senza dimenticare gli ammortizzatori elettronici MAN ComfortDriveSuspension (CDS).



Sarà presentato al prossimo Busworld di Kortrijk Innovazioni tecnologiche a bordo del nuovo MAN Lion's Coach

Un look più moderno e accattivante con molte innovazioni sottopelle: ecco il nuovo MAN Lion's Coach che sarà ufficialmente presentato in occasione del prossimo salone Busworld di Kortrijk.

Lion's Coach risponde adeguatamente alla normativa europea antiribaltamento ECE R66.02 che entrerà in vigore nell'ottobre 2017. Un veicolo che non beneficia semplicemente di un rafforzamento dell'intera scocca, ma adotta molte altre innovazioni tecnologiche. A prima vista si nota immediatamente che si tratta di un MAN. Moderno e senza tempo, il nuovo Lion's Coach definisce i nuovi stilemi del marchio tedesco in ogni dettaglio. I progettisti si sono concentrati sul separare nettamente la postazione di guida dal reparto passeggeri per garantire standard funzionali ed ergonomici al top della categoria.

Il nuovo taglio dei fari anteriori cattura subito l'attenzione. E per la prima volta - come le luci posteriori - possono essere installati nella versione full Led, con un incremento di

quasi il 50 per cento di luminosità rispetto ai fari alogeni e una luce più diffusa e con una gamma molto maggiore. Particolarmente attrattiva risulta poi il disegno distintivo delle luci diurne. Anche l'abitacolo interno è stato profondamente rivisto per offrire una migliore esperienza di vita a bordo.

Il nuovo MAN Lion's Coach è più efficiente che mai. Con un motore Euro 6 ulteriormente ottimizzato, beneficia di altri miglioramenti come un rapporto al ponte più lungo e una maggiore potenza a disposizione. Sono disponibili diversi sistemi di assistenza alla guida, come il controllo della velocità basato sul segnale GPS e la topografia del percorso MAN EfficientCruise con la funzione EfficientRoll, l'Adaptive Cruise Control (ACC), il controllo della carreggiata Lane Guard System (LGS) e il MAN Attention Guard. Una nuova generazione di ammortizzatori e un'ulteriore affinamento dell'intera telaistica offrono maggiore comfort di guida, una migliore guidabilità e standard di sicurezza più elevati.

Il bilancio 2016 chiude con 360 milioni di ricavi Arriva Italia non si ferma

Arriva Italia, società italiana controllata dalla tedesca Deutsche Bahn, uno dei leader mondiali nei servizi di trasporto passeggeri, ha chiuso il bilancio d'esercizio del 2016 con ricavi aggregati per 360 milioni di euro. In Italia la società - che opera con controllate in Lombardia, Piemonte, Liguria, Valle d'Aosta, Friuli Venezia-Giulia e in joint venture con enti locali a Trieste e Como - è tra i primi operatori nel settore del Trasporto Pubblico Locale su gomma, con circa 100 milioni di km, 3.550 dipendenti e una flotta di oltre 2.400 autobus.

In Europa, con 60mila addetti totali, il Gruppo Arriva trasporta ogni anno 2,2 miliardi di passeggeri in 14 paesi generando ricavi annui per circa 5 miliardi di euro e offrendo soluzioni modali su gomma e su ferro, principalmente riferite a servizi di trasporto pubblico locale. Il fatturato 2016 di Arriva Italia beneficia delle recenti acquisizioni di KM, società di TPL di Cremona, e SAVDA, società di TPL valdostana. La crescita futura sarà realizzata anche attraverso la partecipazione a nuove gare, già annunciate per il settore del trasporto su gomma e

attese nel settore ferroviario. Per sostenere i progetti di crescita in Italia, il Piano industriale del Gruppo prevede lo stanziamento di 150 milioni di euro.

Alla guida di Arriva Italia è stato confermato come Amministratore delegato Angelo Costa, dopo la recente e prematura scomparsa di Leopoldo Montanari. Laureato in Economia e Commercio all'Università di Genova, Angelo Costa inizia la sua carriera professionale prima presso il Gruppo Eridania Beghin-Say nella sede di Parigi e poi alla Rhenus Logistics. Nel 1998 entra nel Gruppo Lucchini, operativo nel settore della siderurgia sia in Italia che all'estero, dove rimane fino al 2004. Dopo una proficua esperienza di due anni come Direttore Generale alla Feltrinelli, dal 2006 entra a far parte del Gruppo Veolia, per il quale ricopre diverse cariche tra cui quella di Consigliere Delegato Finanza e Risorse Umane della Divisione Water in Italia.

Nel luglio 2015 Angelo Costa entra in Arriva Italia nel ruolo di CFO per poi assumere la carica di Amministratore delegato.



NEOPLAN FESTEGGIA I 50 ANNI DEL GRANTURISMO A DUE PIANI

Il mezzo secolo di Skyliner

FABIO BASILICO
STOCCARDA

L'alto di gamma che dura è senza dubbio identificabile con il Neoplan Skyliner, granturismo a due piani che quest'anno festeggia il 50esimo anniversario di onorata carriera. È il 26 aprile 1967 quando il primo Skyliner entra in catena di montaggio. Da allora, il primo bus granturismo a due piani al mondo ha vissuto una storia straordinaria, culminata nella settima generazione lanciata nel 2012.

Da quell'ormai lontano 1967 di Skyliner ne sono stati venduti quasi 5mila esemplari. Il papà dello Skyliner si chiama Konrad Auwärter e nella primavera di mezzo secolo fa sorprende il mondo del bus con la sua idea di un veicolo a due piani allora inimmaginabile. Ma il sogno del giovane Auwärter si trasforma in realtà con la nascita del primo Skyliner.

Per dimostrare la sua validità nell'uso quotidiano, lo stesso Konrad guidò il bus di 12 metri da Stoccarda a Bruxelles. "A quel tempo, nessuno credeva che fosse possibile viaggiare in autostrada con un due piani senza schiantarsi. Ma siamo riusciti a fugare tutti i dubbi", ha ricordato



È IL 26 APRILE 1967 QUANDO IL PRIMO NEOPLAN SKYLINER ENTRA IN CATENA DI MONTAGGIO. DA ALLORA, IL PRIMO BUS GRANTURISMO A DUE PIANI AL MONDO HA VISSUTO UNA STORIA STRAORDINARIA ARRIVANDO A QUASI 5MILA ESEMPLARI VENDUTI. DAL 2012 SUL MERCATO È PRESENTE LA SETTIMA GENERAZIONE DI UN MODELLO CHE RAPPRESENTA AL MEGLIO IL BRAND DEL GRUPPO MAN ALL'INSEGNA DI UN'OFFERTA PREMIUM IN TERMINI DI TECNOLOGIA, COMFORT, SICUREZZA ED EFFICIENZA.

Konrad Auwärter alla festa di anniversario al MAN Bus Forum. Dal 1969 in poi, le più affermate aziende di trasporto passeggeri hanno scelto il Neoplan Skyliner per le loro flotte. Il pioniere dei bus a due piani, non solo può vantare molti anni di tradizione, ma anche contare sulla grande considerazione dei suoi clienti.

Il gruppo dei 5mila Skyliner in giro per il mondo include alcuni esemplari particolarmente significativi, come il Megaliner a quattro assi o il Jumbocruiser a doppio ponte articolato.

Molti clienti hanno realizzato anche progetti fuori dagli schemi con lo Skyliner: per esempio, il doppio ponte tedesco è stato utilizzato come bus a quattro assi da 15 m a Cape Canaveral, come navetta per un casinò di Philadelphia e come casa mobile per un pellegrinaggio di una famiglia reale araba.

Skyliner è ora alla sua settima generazione, ma non ha perso nessuna delle peculiarità che lo hanno reso unico, come dimostrano i suoi numerosi riconoscimenti. Per esempio, l'anno scorso ha conquistato il premio IBC (International Bus Competition) e il premio di sostenibilità di "Busplaner", rivista

per le aziende di trasporto persone e agenzie di viaggio. Anche il design Neoplan ha saputo distinguersi ed è stato premiato con riconoscimenti internazionali di rilievo in diverse occasioni.

Altrettanto elevate erano le attese su Stephan Schönherr, MAN Head of Design Bus, e il suo team per la progettazione della settima generazione Skyliner. Il lavoro svolto è pienamente in linea con le aspettative. Linee nette e bordi affilati in vetro e lamiera combinati con un'aerodinamica senza compromessi fissano i nuovi standard nella classe premium dei coach.

Il design "Sharp Cut" scelto da Neoplan costituisce la linea inimitabile del due piani di famiglia. La nuova interpretazione stilistica comprende di design tradizionali, come le finestre inclinate in avanti, armoniosamente abbinate a inediti elementi, come il taglio a diamante nelle finestre laterali superiori, le sfumature modellate verso la parte posteriore su entrambi i lati e il frontale accattivante.

A fianco del suo utilizzo come coach di lusso, Skyliner sta convincendo sempre più aziende di trasporto persone e municipalità a usarlo come veicolo interurbano. Con l'accreditamento in classe II, questo bus offre un'ottimale capacità di carico passeggeri con un elevato livello di comfort.

Il livello elevato di sicurezza e di economia di esercizio è garantito dai vari sistemi di assistenza disponibili: frenata di emergenza, controllo della corsia, rilevatore di fatica MAN AttentionGuard, cruise control adattivo, MAN EfficientRoll con funzione EfficientRoll, oltre a molti altri comandi elettronici per uno standard di altissimo grado.



MAN TRUCK & BUS ITALIA PARTECIPA AL CONVEGNO DELL'ASSOCIAZIONE "VERONA STRADA SICURA"

IL TRASPORTO PERSONE È SOPRATTUTTO UNA GRANDE QUESTIONE DI SICUREZZA

L'associazione "Verona Strada Sicura" ha organizzato di recente un seminario professionale sul tema "Il Trasporto Persone in Sicurezza" che ha visto una folta partecipazione di figure istituzionali e la testimonianza di MAN Truck & Bus Italia. Nel 2001, un team di poliziotti particolarmente attenti al fenomeno della sinistrosità stradale iniziò a elaborare un percorso di prevenzione per i ragazzi delle scuole superiori con l'idea di presentare la realtà, depurata di ogni pregiudizio, tramite la proiezione di foto e video di una serie di incidenti stradali accaduti sulla rete viaria veronese. Dopo i primi incontri, in cui le figure istituzionali che interagivano erano esclusivamente poliziotti, è iniziata una stretta e per certi versi naturale collaborazione con il personale infermieristico del Suem 118 "Verona Emergenza". Nasce così "Verona Strada Sicura", un'Associazione senza scopo di lucro di persone appartenenti al comparto sicurezza e soccorso, all'associazionismo no profit, atleti disabili di handbike e normali famiglie impegnate nel sociale, che fanno del loro lavoro e tempo libero motivo di sensibi-

lizzazione alla sicurezza stradale in tutta la provincia di Verona. Tanti anni di impegno hanno portato, tra le numerose iniziative sviluppate, anche all'organizzazione del seminario professionale "Il Trasporto Persone in Sicurezza" che ha visto "Verona Strada Sicura" riunire presso l'Auditorium Verdi in Veronafiere un parterre qualificato di operatori del settore. Un'importante testimonianza sull'impegno dei costruttori di veicoli industriali e autobus è stata portata da Alessandro Smania, Direttore Marketing di MAN Truck & Bus Italia, che è intervenuto sul tema "I sistemi di sicurezza sui veicoli industriali". "L'autobus - ha detto nel suo intervento Smania - è il veicolo su gomma più sicuro nel rapporto vittime/chilometri percorsi: nel 2015, meno del 2 per cento dei veicoli coinvolti in incidenti sono bus e meno dell'1 per cento di morti e feriti dal 1980 al 2015 sono dovuti a incidenti che vedono coinvolti autobus. A questi risultati hanno dato un contributo fondamentale le innovazioni tecnologiche: l'introduzione dell'ESP ha ridotto del 44 per cento gli incidenti dovuti alla perdita di controllo del

veicolo, l'ACC (Adaptive Cruise Control) ha ridotto del 71 per cento gli incidenti per tamponamenti, l'LGS (Line Guard System) ha ridotto del 49 per cento gli incidenti dovuti all'abbandono della carreggiata e se tutti i veicoli lo adottassero si potrebbero risparmiare 33 milioni di euro all'anno".

"Ma il progresso non si ferma - ha aggiunto Smania - EBA (il sistema di assistenza alla frenata d'emergenza) e LGS sono obbligatori per le nuove immatricolazioni a partire dal 2015 con un ulteriore step migliorativo nel 2018 e sono in fase di sviluppo altri sistemi come il freno multicollusione, il riconoscimento della stanchezza e le telecamere perimetrali per controllo degli angoli ciechi. Si parla molto di guida autonoma, sicuramente un argomento molto affascinante ma che non può prescindere dal ruolo dell'autista, che resta fondamentale nel valutare la situazione e decidere come intervenire. La sfida vera sta quindi nel creare il migliore interfaccia possibile tra chi guida e i sistemi di ausilio alla guida presenti nel veicolo". Nel suo intervento Alessandro Smania non si è soffer-



mato solo sugli aspetti tecnici: "Fondamentale - ha detto - è anche la manutenzione del veicolo, soprattutto in Italia dove il parco circolante è tra i più vecchi d'Europa, con un'età media di 12,5 anni. Così come determinante è la formazione, per essere certi che gli autisti siano in grado di sfruttare i sistemi di sicurezza di cui i loro veicoli sono dotati. L'importanza dell'elemento

umano resta sempre al centro delle tematiche legate alla sicurezza ed è per questo che MAN Italia ha sviluppato su questo tema due iniziative specifiche: un profumo per le cabine con un'essenza particolare che aiuta la concentrazione e la campagna 'Ama il tuo Cuore', con un tour tra le concessionarie per offrire un elettrocardiogramma gratuito a tutti gli autisti".



**ADRIANO,
3.328.760 KM
DAL 1983**

Instancabile. Come te.

semperit-pneumatici.it



Semperit.
Un brand Continental.

I divoratori di chilometri

I nuovi pneumatici RUNNER diventano il punto di riferimento.

Progettati per tutti i tipi di percorsi, i Semperit RUNNER sono i tuoi compagni fidati quando non si tratta solo di andare da A a B, ma di dominare la strada.

SEMPERIT 
Since 1906.

IL MONDO DEI TRASPORTI

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

VEICOLI COMMERCIALI

VOLKSWAGEN VEICOLI COMMERCIALI

OVERLAND, RUSH FINALE

A FINE GIUGNO TERMINERÀ L'EDIZIONE 2017 DELLA CELEBRE AVVENTURA IDEATA DA BEPPE TENTI NEL 1996. QUATTRO I VEICOLI VOLKSWAGEN PROTAGONISTI SULLE VIE DELL'ISLAM IN ASIA OCCIDENTALE: DUE CALIFORNIA BEACH, UN AMAROK E UN TRANSPORTER KOMBI. IL RACCONTO DELL'IMPRESA IN DIECI PUNTATE IN ONDA SU RAI 1 IN LUGLIO E AGOSTO.

FABIO BASILICO
MONZA

Dall'Europa dell'Est all'Asia occidentale. È la rotta della nuova affascinante edizione, la 18esima, di Overland, la mitica avventura su ruote capitanata da Beppe e Filippo Tenti. Edizione che tra un mese giungerà al termine dopo un tragitto di circa 30mila km complessivi. I dieci membri del team Overland 2017 stanno viaggiando a bordo di quattro veicoli della gamma Volkswagen Veicoli

struttore tedesco ne è dotata. Veicoli che hanno sfidato percorsi talvolta proibitivi, garantendo motricità alla carovana su ogni tipo di terreno e di fronte a ogni ostacolo.

Overland è partita dalla sede di Volkswagen Group Italia a Verona a fine marzo. Dopo aver attraversato Austria, Repubblica Ceca, Polonia, Bielorussia, Lituania, Lettonia, Ucraina, Russia, il gruppo di viaggiatori è entrato nel vivo del continente asiatico passando per Kazakistan, Turkmenistan, Uzbekistan, Afghanistan, Pakistan e Iran. L'ulti-

strettamente all'attualità, di raccontare la realtà di paesi che non conosciamo nel profondo e di cui abbiamo notizia solo attraverso la cronaca".

Il team creato e capitanato dalla famiglia Tenti - il fondatore Beppe con il figlio Filippo - ha trovato nella divisione Volkswagen Veicoli Commerciali di Volkswagen Group Italia il partner ideale per proseguire una tradizione di successo arricchendola di nuovi entusiasmi contenuti, sempre all'insegna della passione per il viaggio e la co-

trasmessa sugli schermi televisivi degli italiani per dieci puntate in programma a luglio e agosto su Rai 1. Le prime nove puntate saranno programmate in seconda serata, con una durata di 52 minuti. La puntata conclusiva verrà trasmessa in prima serata e avrà una lunghezza di 115 minuti. "Fin da quando siamo partiti dalla sede di Volkswagen Group Italia - ci ha raccontato Filippo Tenti - abbiamo avuto ben presente il fatto che si tratta di una missione difficile e pesante, che prevede l'attraversamento di Paesi teatro di guerre o di

Beppe e Filippo Tenti non hanno mai mollato. "Ogni anno pianifichiamo una spedizione - ha confermato Filippo - e le idee per fortuna non ci mancano. Con la Rai, in particolare, c'è uno scambio continuo di input costruttivi e abbiamo in cantiere tre nuovi progetti per i prossimi anni".

E la collaborazione con Volkswagen Veicoli Commerciali? "Molto positiva - ha ammesso Tenti - Abbiamo trovato un interlocutore serio e affidabile, molto motivato e in grado di fornirci tutta l'assistenza ri-



I veicoli Volkswagen in alcune delle più entusiasmanti fasi di Overland 2017. A destra, il giorno della partenza da Verona con Filippo Tenti, Luca Bedin, Direttore Volkswagen Veicoli Commerciali, e Beppe Tenti. La carovana di Overland sta per terminare il suo lungo viaggio nei paesi dell'Asia Occidentale. In luglio su Rai1 il via al racconto dell'affascinante avventura.

Commerciali: due California Beach, un Amarok e un Transporter Kombi. I veicoli, rigorosamente dotati della rinomata trazione integrale 4Motion, mostreranno al mondo la versatilità della trazione integrale Volkswagen, proprio ora che tutta la gamma veicoli commerciali del co-

ma parte del viaggio toccherà Turchia, Grecia, Macedonia e paesi balcanici per poi fare ritorno in Italia a fine giugno. "Il sottotitolo della missione è 'Le vie dell'Islam' - ha spiegato Luca Bedin, Direttore Volkswagen Veicoli Commerciali - Overland offre dunque la possibilità, legata

noscenza.

"L'idea è nata, come spesso accade, un po' per caso e un po' per coerenza di fondo con un'idea strategica - ha detto ancora Luca Bedin - Quest'anno infatti con l'arrivo del nuovo Crafter rendiamo disponibile la trazione integrale 4Motion su tutta la nostra gamma veicoli commerciali. È un asset importante che vale la pena di evidenziare, dal momento che la trazione 4Motion è parte integrante della storia del nostro brand. Il caso ha voluto che conoscessi Beppe Tenti che stava all'epoca preparando la nuova spedizione di Overland e le due cose si sono coniugate. Grazie a Overland riusciamo concretamente a mostrare la poliedricità di missione della gamma Volkswagen facendo leva sulla trazione 4Motion". La spedizione di circa 3 mesi è tracciata passo dopo passo da Visirun, software per la gestione delle flotte e per la localizzazione satellitare.

La notorietà di Overland è straordinaria e lo prova il fatto che la nuova impresa sarà ancora una volta

crisi internazionali e con una cultura, quella dell'Islam, tutta da conoscere al di là dei facili pregiudizi. I veicoli con trazione integrale 4Motion sono una garanzia di affidabilità e versatilità, essenziale per affrontare terreni difficili e impegnativi". In oltre venti anni di onorata carriera,

chiesta. Senza ovviamente dimenticare i quattro veicoli protagonisti della spedizione. La nostra intenzione è portare avanti la collaborazione con il management veronese e se le condizioni lo permetteranno saremo ben felici di concretizzare nuove iniziative".



INTERVISTA A VALENTINO MUNNO, TIMONIERE DELLA

“Scaleremo la vetta



PAOLO ALTIERI
MAX CAMPANELLA
MILANO

Di pari passo con l'evoluzione in atto nella distribuzione logistica, il settore del trasporto professionale sta vivendo un periodo di profonda trasformazione. Un cambiamento che si avverte in maniera evidente nell'offerta prodotta, ma anche e soprattutto in un rinnovato approccio dei costruttori, alle prese come sono con nuove istanze: minor impatto ambientale, meno consumi, ottimizzazione delle manutenzioni, allestimenti studiati ad hoc e disponibili subito. Tra le Case costruttrici che non sono rimaste ferme in quest'arco di tempo, dimostrando la medesima capacità di innovarsi ed evolvere in un mondo che cambia, PSA si è posta con un approccio dinamico: evoluzione del ventaglio prodot-

“IL TARGET PER I PROSSIMI ANNI IN ITALIA? RAGGIUNGERE IL 20 PER CENTO DI MARKET SHARE”, AFFERMA IL MANAGER CALABRESE, DETERMINATO E APPASSIONATO DEL MONDO DEI VEICOLI COMMERCIALI. ENTRO FINE ANNO SARANNO COMPLETATE LE FAMIGLIE DI VEICOLI MEDI CON LE VERSIONI PASSO LUNGO E VAN DOPPIA CABINA. ACCANTO A UNA FORTE OFFENSIVA PRODOTTO, IL COSTRUTTORE FRANCESE PUNTA SU UN APPROCCIO RAZIONALE: “VEICOLI ALLESTITI PRONTI A LISTINO IN PARTNERSHIP CON AZIENDE ECCELLENTI QUANTO LO SONO I NOSTRI MARCHI”, PRECISA VALENTINO MUNNO.

ti, nuove strategie di cooperazione con allestitori, soluzioni amiche dell'ambiente disponibili subito. E intanto, la stessa organizzazione del Gruppo evolve al suo interno, andando a trasformarsi profondamente.

I VAN SEMPRE PROTAGONISTI

Dello scorso 1° Marzo l'ufficializzazione della nascita di PSA Professional, Business Unit dedicata esclusivamente ai Veicoli Commerciali, mercato al quale il costruttore francese si rivolge con i marchi Citroën e Peugeot, entrambi caratteriz-

zati da un'offerta prodotta che copre praticamente tutti i segmenti professionali, e che dal prossimo anno potrebbe estendersi anche a Opel Veicoli Commerciali se l'accordo tra Psa e General Motors avrà la benedizione delle Autorità Antitrust. A testimonianza dell'importanza strategica del Mercato Italia nel settore dei veicoli commerciali, il nostro è stato il primo Paese in cui PSA Groupe ha dato vita a una Business Unit dedicata, con una sezione competente sulle strategie e politiche di marketing dei prodotti e una che si occupa delle vendite dirette.

In questa fase di estremo

dinamismo, nella quale si colloca l'annuncio, come si accennava, dell'acquisizione di Opel, abbiamo incontrato Valentino Munno, il manager scelto come timoniere della nuova Business Unit. A suo favore una consolidata esperienza nel settore, maturata in contesti dalle Vendite al Marketing, Valentino Munno è alla guida della BU che d'ora in avanti si occuperà di tutto il mondo PSA nei veicoli commerciali leggeri e in quelli elettrici. “Occuparsi del mercato dei veicoli commerciali - spiega il neo Responsabile della Business Unit - dà tante soddisfazioni: è un mercato meno volatile

rispetto a quello delle vetture, costituito com'è da strumenti di lavoro, da veicoli che accompagnano tutti i giorni persone che li utilizzano per la loro attività. Soddisfare l'esigenza di lavoro dei clienti non è solo la nostra mission, ma anche motivo di grande soddisfazione. Il Gruppo PSA ha deciso, all'interno di questo mercato, di proporsi con un approccio razionale e preciso: una strategia di lungo termine che parte dall'attuale posizionamento dei marchi Peugeot e Citroën, che ci vede leader in Europa con il 19 per cento di quota di mercato nel 2016 e, in Italia,

primo gruppo straniero, subito dopo il costruttore nazionale, con una quota del 13 per cento. Il target per i prossimi anni in Italia? Raggiungere il 20 per cento di market share”.

Il Gruppo PSA ha lanciato l'anno scorso la nuova generazione di veicoli medi: Citroën Jumpy e Peugeot Expert, con le rispettive declinazioni passenger SpaceTourer e Traveller. Quali le novità di prodotto di quest'anno? “La piattaforma di veicoli medi - risponde Valentino Munno - sta avendo un grande successo: sul Mercato Italia, rispettando la media europea, nei primi mesi di que-

LA SCORSA PRIMAVERA L'ANNUNCIO DELL'ACQUISTO DI OPEL

DA DUE A TRE BRAND: MATRICE COMUNE, L'ATTENZIONE TOTALE AL CLIENTE

La scorsa primavera Il Gruppo PSA ha annunciato ufficialmente, in una conferenza stampa tenutasi a Parigi, l'acquisto della tedesca Opel per 1,3 miliardi di euro, diventando così secondo costruttore in Europa con una quota di mercato del 17 per cento. Carlos Tavares, numero uno di PSA, ha parlato di “progressiva convergenza delle piattaforme e dei motori” e di aumento della capacità di produzione: oggi PSA produce tre milioni di veicoli l'anno, destinati a diventare oltre quattro, base necessaria come nuovo trampolino di crescita internazionale. “Per novembre - chiarisce Valentino Munno, Responsabile della Business Unit PSA Professional - sarà completata la fase di accordo con General Motors: naturalmente per noi si tratta di una prospettiva allentante, per i mercati europei e per l'Italia. L'in-

gresso di un altro marchio darà ancora più forza al Gruppo PSA che continuerà ad avere una visione complessiva, proponendosi come player europeo, al primo posto nelle vendite di veicoli commerciali”.

Com'è costituita oggi la Rete di Concessionarie Citroën e Peugeot che si occupano di veicoli professionali? “Siamo in una situazione - risponde Valentino Munno - di assoluta parità: circa 40 Concessionarie per ognuno dei due brand presenti in modo capillare sul territorio e con personale specializzato e appassionato al mondo del veicolo commerciale. L'obiettivo è migliorare le performance e per questo, accanto a un'evoluzione continua dell'offerta prodotta, laddove ritenuto opportuno e strategico aumenteremo la presenza di Concessionarie, con il risultato che nei prossimi

anni aumenteremo le vendite di veicoli commerciali”. Qual è l'elemento che accomuna i due brand? “L'approccio del Gruppo PSA - spiega Valentino Munno - è di tipo professionale e si basa sull'attenzione totale al cliente. Quello professionale è un settore fatto di persone razionali, che chiedono professionalità: ed è quanto trovano recandosi in una Concessionaria Citroën o Peugeot”.

Quanto è difficile trovare oggi venditori capaci e appassionati nel settore dei veicoli professionali? “Molto meno che in passato. Negli ultimi 15 anni - spiega Munno - si è assistito a una semplificazione dell'offerta prodotta e parallelamente è cresciuta la professionalità dei venditori: oggi quello dei veicoli commerciali non è più considerato un settore difficile, questo grazie anche a un'importante evoluzio-

ne dei prodotti”.

Com'è costituita la clientela professionale di PSA? “Ottanta per cento flotte e 20 per cento partita iva, numeri che dimostrano la frammentazione del mercato, costituito spesso da parchi veicoli di dimensioni inferiori rispetto ad altri Paesi europei”, risponde Munno.

In questo mondo così competitivo qual è la chiave di differenza dell'offerta del Gruppo PSA? “Le famiglie di prodotti e la strategia Push-to-Pass avviata da Carlo Tavares - afferma in conclusione Valentino Munno - assicurano ai professionisti un range di soluzioni innovative e prodotti che si rinnovano costantemente, proponendosi come effettive opportunità per i nostri clienti e per potenziali clienti”.

NUOVA BUSINESS UNIT PSA PROFESSIONAL

della classifica”



Il Gruppo PSA ha lanciato l'anno scorso la nuova generazione di veicoli medi: Citroën Jumpy (sopra) e Peugeot Expert, con le rispettive declinazioni passenger SpaceTourer e Traveller. “La piattaforma di veicoli medi - dice Valentino Munno - sta avendo un grande successo: sul Mercato Italia nei primi mesi di quest'anno la nostra quota nel segmento dei veicoli medi è cresciuta di sei punti”.

st'anno la nostra quota nel segmento dei veicoli medi è cresciuta di sei punti, rispetto a una crescita complessiva nel settore dei veicoli commerciali di poco meno di 1,5 punti. Un successo di cui siamo orgogliosi a maggior ragione considerando che siamo in fase di completamento della gamma: quest'anno saranno disponibili tutte le versioni a passo lungo e, entro fine anno, la versione Van Doppia cabina, ovvero il furgone lastrato con paratia a scomparsa e seconda fila di sedili”. Si tratta di un segmento ancora di nicchia in Italia... “Siamo sicuri - afferma Valentino Munno - che presto anche i professionisti italiani apprezzeranno la grande flessibilità d'utilizzo di queste versioni. Saranno disponibili su tutta la gamma ma in particolare punteremo

sul passo lungo. A quel punto sarà completata la famiglia dei veicoli medi e arriveranno ulteriori novità: il dinamismo non manca affatto in PSA”.

Quello dei veicoli professionali è un settore riconosciuto trainante per l'economia: quali scelte del legislatore potrebbero favorirne il decollo nel nostro Paese? “La semplificazione normativa. Ad esempio - prosegue il manager del Gruppo PSA - il Van Doppia Cabina è un veicolo che potrebbe tranquillamente essere utilizzato per scopi professionali così come per la famiglia: consentirlo potrebbe far accrescere il potenziale di un mercato che, oggi, beneficia di soluzioni notevolmente più intelligenti rispetto a pochi anni fa. Oggi PSA propone veicoli che si guidano come vetture, asso-

lutamente alla portata di tutti”.

PASSAGGIO DI STRUMENTI

In termini di allestimenti e dotazioni tecnologiche i veicoli Citroën e Peugeot oggi hanno tanto contenuto proveniente dal mondo delle auto. “La strategia produttiva di PSA - continua Munno - si è focalizzata proprio sull'accelerazione del passaggio di strumenti dalle vetture ai veicoli professionali e questo ha rappresentato un booster per le vendite: sin dal lancio Jumpy e Expert si sono presentati al pubblico con una ricca dotazione in termini di sicurezza, rappresentata da soluzioni presenti sulle nostre vetture. È il nostro approccio al mondo del trasporto professionale ed è una

strategia che viene ripagata dal successo”.

Una delle istanze che, negli anni della crisi, si sono fatte sempre più insistenti riguardano l'impatto ambientale. Da questo punto di vista qual è la strategia del Gruppo PSA? “Proporre su tutti i prodotti nuovi - risponde il Responsabile della Business Unit Veicoli commerciali e elettrici - la trazione elettrica accanto ai motori tradizionali. Piuttosto che realizzare una nicchia di prodotti esclusivamente a batteria elettrica, si è preferito rendere disponibili una versione full electric per ogni famiglia di prodotto, in modo che all'interno del ventaglio il professionista possa scegliere, con l'aiuto del nostro personale esperto, la soluzione che meglio soddisfa le sue esigenze”. Sul piano delle vendite

l'Italia resta però fanalino di coda nell'elettrico. “Occorre - precisa Valentino Munno - un piano iniziale di incentivazione statale e un incremento della rete di punti di ricarica: in Europa il nostro Paese è al quarto posto per volumi di veicoli commerciali leggeri e all'undicesimo per veicoli elettrici. C'è un potenziale di mercato che attende la leva statale per esplodere”.

Altra istanza divenuta sempre più importante la disponibilità di veicoli già allestiti, in modo che a listino il professionista possa scegliere il veicolo per la sua attività: qual è la strategia di PSA in quest'ambito? “Stringere partnership - illustra il manager di PSA - con allestitori di alto livello, una collaborazione che è tuttora in fase di evoluzione. Abbiamo prefe-

rito la strada più complessa ma anche la migliore per i clienti: puntare ai semplici segmenti dei cassonati e ribaltabili avrebbe soddisfatto l'esigenza di una piccola parte della clientela. Stiamo invece procedendo con un processo di validazione nel trasporto refrigerato, nella trazione integrale, nei box ecc. Questo sta portando a una gamma ampia e adatta a diverse esigenze professionali, grazie a partnership con player qualificati: in Europa l'offerta Citroën e Peugeot si distingue per eccellenza, non possiamo che scegliere partner eccellenti. Anche perché il veicolo finale è garantito dalla Casa costruttrice: il cliente acquista un mezzo consapevole di acquistare il meglio in termini di soluzioni intelligenti per la sua attività”.

NEL PERCORSO DI VALENTINO MUNNO ESPERIENZE IMPORTANTI IN IVECO, FORD E FIAT

CONTINUA ESCALATION DI POSSIBILITÀ DI CARRIERA PER IL GIOVANE DI AMANTEA

Classe 1971, Valentino Munno è originario di Amantea. In questo piccolo paese in provincia di Cosenza studia al liceo scientifico prima di seguire i tre fratelli a Padova dove, nel 1998, si laurea in Ingegneria meccanica. È l'unico dei fratelli a non dedicarsi agli studi medici, ai quali preferisce Komatsu, il mondo del movimento terra che impara a conoscere nel sito produttivo di Padova. Ci resta solo un anno, prima di approdare nel Gruppo Fiat, nel quale segue l'intero percorso formativo fino al primo incarico in Iveco. È il 1999 e Valentino Munno è Responsabile dei Mercati del Nord Europa per le trasformazioni dei motori base Ivec in propulsori marini e gruppi elettrogeni.

Dopo due anni è Ford a chiedergli di tornare in Italia per occuparsi di vendite nel Nord per vetture e veicoli commerciali. È il 2001 e Munno per la prima volta incontra il mondo pro-

fessionale, che per due anni seguirà in modo esclusivo. Sono gli anni del rinnovo della gamma Transit ma anche dello sviluppo della Rete: il giovane manager ancora non lo sa, ma sta maturando competenze che presto gli saranno enormemente preziose.

Se ne accorgono in Fiat Professional, quando Franco Miniero, appena nominato Amministratore delegato, chiede a Munno di occuparsi del lancio del Fiorino per Europa e non solo: dal Cile agli Emirati Arabi il giovane calabrese cresciuto a Padova è chiamato a impersonare la scommessa (tutt'altro che scontata) che quel veicolo compatto avrà un grande successo. Coronato quest'ultimo, Fiat invia Munno in Russia, dove è appena saltata la possibile joint venture con i russi della Sollers per la localizzazione di diversi modelli del marchio italiano: stavolta il manager è chiamato a insediare ex novo FCA



Russia, con uno staff e una Rete che fa riferimento a Chrysler. È il 2016 quando Domenico Gostoli, nuovo numero uno di Fiat Professional, lo vuole al suo fianco a Torino per occuparsi dello sviluppo del business dei veicoli commerciali Fiat per tutta EMEA.

Ma nel 2017 la nuova, grande svolta si chiama PSA: il Gruppo parigino gli chiede di occuparsi della nascita della Business Unit dedicata ai Veicoli Commerciali ed Elettrici. E le prospettive per Valentino Munno sono ancora una volta favorevoli, grazie sia ai modelli elettrici di terza generazione, con nuove tecnologie più performanti, annunciati per il 2019, sia alla gamma PSA, interamente rinnovata negli ultimi tre anni, che copre tutti i segmenti, dalle vetture derivate ai furgoni, offrendo soluzioni per tutte le esigenze professionali di trasporto merci, con carico da 0,5 a 17 mc e portate utili fino a 2 tonnellate.

FORD TRANSIT CUSTOM HYBRID PLUG-IN

Flotta amica dell'aria

SONO 20 I TRANSIT CUSTOM IBRIDI CHE PARTECIPERANNO ALLA PRIMA FASE DEL PROGETTO FORD "CLEANER AIR FOR LONDON" CHE A PARTIRE DAL PROSSIMO AUTUNNO PUNTA A MIGLIORARE LA QUALITÀ DELL'ARIA DELLA CAPITALE INGLESE GRAZIE ALL'INTRODUZIONE DI VEICOLI COMMERCIALI IBRIDI PLUG-IN SUGLI IMPEGNATIVI PERCORSI URBANI.



FABIO BASILICO
LONDRA

La qualità dell'aria è una delle sfide più impegnative che le città devono affrontare. La crescita dell'urbanizzazione e dei grandi agglomerati metropolitani impone scelte improrogabili nella lotta all'inquinamento. Un progetto interessante porta la firma di Ford e punta al miglioramento dei trasporti urbani nella città di Londra. Venti van parteciperanno alla prima fase del "Cleaner Air for London" finalizzato a migliorare la qualità dell'aria metropolitana grazie appunto all'introduzione di veicoli commerciali ibridi plug-in sui percorsi urbani. Prenderà il via il prossimo autunno.

L'esperimento di Smart Mobility londinese, sostenuto da un investimento multi-milionario, è indirizzato a mettere in luce come tali veicoli possano, da un lato, con-

tribuire a ridurre l'impronta ambientale e, dall'altro, migliorare la produttività di chi è impegnato in attività lavorative nel contesto urbano.

Il progetto Ford, in collaborazione con l'azienda per la mobilità Transport for London, vedrà dunque debuttare sulle strade di Londra, per una sperimentazione della durata di 12 mesi, una flotta di 20 Transit Custom Hybrid Plug-in (PHEV). I veicoli commerciali sfrutteranno la propulsione elettrica per la maggior parte degli spostamenti e saranno dotati di "range extender" in grado di estendere l'autonomia della batteria per i viaggi più lunghi e per i servizi di emergenza.

La flotta sperimentale sarà impiegata per l'utilizzo quotidiano da parte di una serie di selezionate attività lavorative londinesi, e sarà dotata di un sistema telematico Ford per la raccolta dei dati relativi alle performance operative e am-

bientali dei veicoli, in modo da poter meglio comprendere come massimizzare i vantaggi prodotti dalla diffusione di

veicoli elettrificati.

I 20 veicoli appartengono a cinque flotte, una delle quali sarà dedicata alla Polizia Me-



Uno dei Ford Transit Custom Hybrid Plug-in in dotazione alla Polizia Metropolitana londinese.

tropolitana, che impiegherà 2 Transit Custom Hybrid Plug-in: uno contrassegnato, utilizzato per assistenza in caso d'incidente stradale, e uno non contrassegnato, impiegato come unità di supporto giudiziario.

Inoltre, Transport for London utilizzerà 3 veicoli commerciali per i servizi di trasporto. Le altre tre flotte sono quelle di Clancy Plant, Addison Lee e British Gas. Jiggs Bharij, Direttore Fleet Services della Metropolitan Police, ha dichiarato: "La Polizia Metropolitana di Londra si sta impegnando per la sostenibilità della flotta di veicoli. Siamo entusiasti di collaborare insieme a Ford su questo innovativo progetto sfruttando i veicoli commerciali Ford Transit PHEV per rendere Londra una città più pulita". Andy Barratt, Chairman e Managing Director di Ford of Britain, ha commentato: "Negli ultimi 50 anni, il Ford Transit è stato il veicolo commerciale leader di vendite nel Regno Unito. I clienti sono sempre stati al centro del nostro percorso di sviluppo, e quindi lavorare direttamente con le flotte è fondamentale per la realizzazione di un CV elettrificato che aggiunga valore alle molteplici aziende che si muovono nelle nostre città, ogni giorno".

Una nuova posizione è stata creata ad hoc presso Ford of Britain: Mark Harvey è stato nominato Direttore del programma Urban Electrified Van. Harvey lavorerà direttamente con Transport for London, con le flotte partecipanti al progetto e con il team di sviluppo di Ford per assicurare contemporaneamente il punto di vista del costruttore,

del consumatore e della città stessa, e comprendere meglio le potenzialità e i limiti relativi all'uso dei veicoli commerciali in una metropoli. "Sono lieto di tornare a far parte del team CV di Ford - ha detto Harvey - Ho lavorato al Transit Custom per 4 anni e ora mi sembra giusto collaborare direttamente con i clienti per svilupparne una versione elettrificata che meglio si possa adattare alle loro esigenze. L'uso dei veicoli commerciali è incredibilmente diversificato e cambia da settore a settore; la sperimentazione dovrebbe darci molti spunti interessanti su come i CV vengono utilizzati per le diverse attività metropolitane, consentendoci, come costruttore, di sviluppare al meglio veicoli commerciali elettrificati che possano soddisfare i nostri clienti, migliorando al contempo la qualità dell'aria".

Ford darà il via all'esperimento in autunno, con la collaborazione di Transport for London e il supporto dell'Advanced Propulsion Centre del governo britannico. L'Ovale Blu, che nel 2016 ha confermato, per il secondo anno consecutivo, la leadership come primo costruttore di veicoli commerciali in Europa, introdurrà la versione ibrida plug-in del Transit Custom in Europa nel 2019, nell'ambito dell'investimento di 4,5 miliardi di dollari che entro il 2020 verrà destinato allo sviluppo di veicoli elettrificati. L'investimento è a sua volta parte della trasformazione dell'azienda che sta affiancando al proprio ruolo di costruttore d'auto quello di provider di servizi di mobilità, che vanno dalla guida autonoma alle nuove soluzioni integrate di trasporto.

Transit Custom Hybrid Plug-in PHEV è uno dei 13 nuovi veicoli elettrificati che Ford aggiungerà alla propria offerta globale entro i prossimi 5 anni. L'elenco dei primi 7 modelli comprende un Suv compatto 100 per cento elettrico (2020, Nord America), con un'autonomia di oltre 480 chilometri, una versione ibrida del maxi pick-up F-150 (2020, Nord America), una versione ibrida dell'iconica Ford Mustang (2020, Nord America), 2 nuovi modelli ibridi ad alte prestazioni destinati alle forze di polizia, e il primo veicolo Ford a guida autonoma destinato al ride-sharing e ai servizi navetta on-demand (2021, Nord America), conforme allo standard SAE-4 che non prevede la presenza fisica di un pilota.

FORD APRE UNA NUOVA AVVENIRISTICA FRONTIERA DELLA RICERCA

IL BAMBÙ PER COMPONENTI ECOSOSTENIBILI AD "ALTA RESISTENZA"

Ford, nell'ambito della ricerca di soluzioni ecosostenibili, sta prendendo in considerazione il bambù, il noto vegetale sempreverde, le cui proprietà ne fanno uno dei materiali naturali più vigorosi al mondo. Mentre per la realizzazione di nuovi materiali come la fibra di carbonio e l'alluminio leggero sono stati necessari ingenti investimenti in R&S, il bambù è reperibile in natura e ha la capacità di crescere di oltre un metro al giorno. Entro pochi anni, gli interni delle automobili potrebbero essere costituiti da componenti ad alta resistenza ottenuti dalla combinazione tra bambù e plastica.

"Il bambù è incredibile - ha dichiarato Janet Yin, Materials Engineering Supervisor presso il Nanjing Research & Engineering

Centre di Ford - È vigoroso, flessibile, totalmente rinnovabile e abbonda in territori come la Cina e in molte altre parti dell'Asia". Le potenzialità della pianta di bambù sono oggetto di ricerca da oltre un secolo. Lo stesso Thomas Edison la utilizzò per gli esperimenti che lo condussero allo sviluppo della prima lampadina.

Anche nell'ambito delle costruzioni, il bambù è noto per la resistenza alla trazione e il carico di rottura da sollecitazione molto elevato, caratteristiche tali da rendere il bambù vincente se messo in competizione con alcuni metalli. Inoltre, rispetto ad altre piante che impiegano almeno una decade per raggiungere il pieno della crescita, il bambù impiega tra i 2 e i 5 anni, grazie a una rigenerazione dello



stelo molto veloce. Negli ultimi anni, Ford, in collaborazione con alcuni fornitori, ha studiato le potenzialità del bambù finalizzata alla produzione di componenti interne dei veicoli valutandone anche la combinazione con materiali plastici, che ne aumenterebbero ulterio-

mente la resistenza.

L'Ovale Blu ha sottoposto il bambù a diversi test di resistenza - come la trazione e l'urto - valutando come il vegetale risponda complessivamente meglio rispetto ad altre fibre, sia sintetiche che naturali. Inoltre, è stato riscaldato a oltre 100° per testarne la capacità di resistenza al calore.

Mentre i test sul bambù continuano, Ford sta già utilizzando materiali sostenibili e riciclati. La società ha recentemente annunciato la collaborazione con Jose Cuervo, il noto brand di tequila, per testare il materiale bioplastico che deriva dagli elementi di scarto delle piante di agave, al fine di utilizzarlo nella produzione industriale di componentistiche auto, sia per gli interni che per gli esterni.



PIAGGIO PORTER DALLA A ALLA Z

Il compatto con la mania dell'extralarge

M.S. ALTIERI
MONZA

Con l'introduzione della nuova gamma Porter nel 2016, il cammino di rinnovamento che ha coinvolto tutti i veicoli commerciali prodotti da Piaggio arriva a toccare l'apice. La Casa di Pontedera, da sempre all'avanguardia nella proposta di mobilità per il settore dei trasporti, ha saputo assecondare le esigenze dei professionisti offrendo veicoli efficienti e con grande capacità di carico nella configurazione compatta che facilita l'impiego in condizioni operative difficili. La proposta di motorizzazioni ecologiche consente a Piaggio Veicoli Commerciali di qualificarsi come valida alternativa per le missioni in ambito urbano. Porter rappresenta al meglio la validità dell'attuale offerta Piaggio.

A come Ambiente. La grande attenzione verso l'ambiente è uno degli asset strategici che guidano Piaggio Veicoli Commerciali e che trovano nella gamma Porter un valido esempio di concretizzazione. Lo dimostra la nuova motorizzazione Euro 6, all'avanguardia per potenza e coppia erogate e allo stesso tempo per la drastica diminuzione dei consumi e delle emissioni inquinanti.

B come Bi-Fuel. Le versioni Eco-Power (benzina+Gpl) e Green-Power (benzina+metano) di Porter e Porter Maxxi sono equipaggiate con la stessa unità MultiTech della versione a benzina, pur con i necessari adeguamenti a livello di alimentazione. L'impianto a gas è del tipo "Sequent" a iniezione sequenziale. Una centralina elettronica esegue i calcoli dei tempi di

apertura degli iniettori cilindro per cilindro, attuandoli separatamente con la massima precisione e la migliore fasatura rispetto all'istante d'apertura.

C come Chassis. È la versione più poliedrica della gamma Porter, la solida base su cui installare molteplici allestimenti speciali per soddisfare le più diverse esigenze professionali. Sono infatti disponibili più di 50 allestimenti speciali che permettono di realizzare soluzioni ideali sia per il settore privato sia per quello pubblico.

D come Dotazioni. Porter e Porter Maxxi Euro 6 propongono finiture più curate e un allestimento più ricco. Di serie è ora la chiave di avviamento con immobilizer integrato, oltre a nuovi e meglio rifiniti rivestimenti in tessuto per sedili e pannelli laterali delle portiere. Su queste ultime sono state installate inedite e più ergonomiche maniglie di apertura.

E come Eco-Power. Su Porter e Porter Maxxi Eco-Power il serbatoio cilindrico

del Gpl è di 24 litri per i modelli cabinati, di 28 litri per i furgoni e 32 litri per tutti i Maxxi. È alloggiato nella parte posteriore del veicolo, saldamente fissato alla carrozzeria. Le bombole ad alta pressione vanno revisionate ogni 10 anni.

F come Furgone. Le versioni furgone propongono un volume di carico di ben 3 metri cubi e porte scorrevoli su entrambi i lati. La versione furgone vetrata con quattro posti permette il trasporto combinato di cose e persone. Corrieri, artigiani, aziende di manutenzione, imprese di pulizia possono trovare in Porter furgone una soluzione pratica e funzionale ai bisogni di mobilità professionale.

G come Green-Power. I modelli Porter e Porter Maxxi Green-Power con alimentazione benzina+metano montano una coppia di serbatoi di 32+23,2 litri su Porter e 32+32 litri su Maxxi. Il passaggio manuale da un tipo di alimentazione all'altro avviene anche in questo caso, come per le versioni Eco-Power, mediante il pulsante po-

sizionato a destra del volante. Le bombole ad alta pressione vanno revisionate ogni 4 anni.

H come HS. Porter Maxxi è proposto anche in versione HS con rapporti al ponte ridotti per garantire uno spunto superiore pari al 26 per cento rispetto al 23 per cento della versione standard. Una risorsa in più per coloro che si affidano a Porter per compiere al meglio le proprie missioni professionali all'insegna della massima versatilità di impiego.

I come Impieghi. Il rapporto record dimensioni/portata e la comodità nelle operazioni di carico e scarico consentita dai pianali ribaltabili fanno del Porter Maxxi un veicolo ideale per i più diversi profili di impiego, primo tra tutti quello nei cantieri edili nei quali si sommano le esigenze di grande capacità di carico e di maneggevolezza estrema.

L come Larghezza. Con una larghezza di soli 1,56 metri, appena 16 cm in più del Porter, Porter Maxxi garantisce un elevato livello di agilità

COMPATTO E VERSATILE, IL VAN DI PONTEDERA È UN CAMPIONE DI AGILITÀ E CAPACITÀ DI CARICO. IDEALE PER ARTIGIANI E PROFESSIONISTI DI VARI SETTORI, PORTER È PROPOSTO IN DIVERSE CONFIGURAZIONI E MOLTEPLICI ALLESTIMENTI. L'OFFERTA DI NUOVE MOTORIZZAZIONI PULITE E PERFORMANTI LO RENDONO PARTICOLARMENTE ADATTO PER L'IMPIEGO IN AREE URBANE E CENTRI STORICI.

che ha portato alla nascita di Porter si evince dalla vantaggiosa proposta Maxxi. Compatto ma con capacità di trasporto proprie di veicoli commerciali più ingombranti e impegnativi, Porter Maxxi può trasportare fino a 1.200 kg di carico utile a fronte di un peso totale a terra di 2.200 kg. Un rapporto record per la sua categoria.

R come Ribaltabile. Porter Pianale Ribaltabile è un mezzo unico nel suo genere sul mercato dei veicoli commerciali compatti, dal momento che di solito il pianale ribaltabile è presente solo su veicoli ben più grandi e ingombranti. Questa configurazione garantisce lo scarico rapido e veloce del materiale trasportato e grazie alla possibilità di raggiungere gli spazi più angusti è spesso ed efficacemente utilizzato come veicolo complementare a mezzi più grandi.

S come Sicurezza. La proposta Porter è caratterizzata dal rinnovamento tecnologico. Ora ABS ed EBD (ripartizione frenata) sono disponibili anche sul Maxxi mentre il sistema ESC (controllo stabilità) è di serie per tutti i modelli. La combinazione di ABS ed EBD garantisce una totale sicurezza attiva, completata dal sistema di controllo della stabilità che agisce in caso di perdita di aderenza del veicolo in curva, regolando la potenza erogata e frenando con differente intensità su ognuna delle ruote al fine di stabilizzare l'assetto.

T come Testata. Tra le caratteristiche che qualificano il nuovo motore MultiTech c'è la testata completamente riprogettata con l'inserimento di nuovi condotti di aspirazione e scarico e un nuovo collettore di aspirazione realizzato in plastica.

U come Utility. Particolarmente indicato per gli impieghi urbani, Porter non è solo un valido strumento di lavoro per privati e imprese ma anche un prezioso alleato nello svolgimento di missioni di utility pubblica, come raccolta rifiuti e manutenzione stradale. La possibilità di molteplici allestimenti consente una grande versatilità di utilizzo.

V come Versioni. Per soddisfare qualsiasi esigenza di trasporto, Porter è proposto in due versioni di peso e portata: la versione con Ptt di 1,5 tonnellate, con portata fino a 650 kg, ideale per minimizzare i costi fissi assicurativi, e la versione con Ptt di 1,7 tonnellate con portata massima di 850 kg, dedicata al cliente professionale che ha bisogno di un veicolo con grandi capacità di carico.

Z come Zero. Piaggio è presente sul mercato dal 1995 con Porter in versione ElectricPower, a trazione 100 per cento elettrica, il più diffuso della sua categoria in Europa. Questa versione soddisfa le esigenze dei clienti che necessitano di un veicolo a emissioni zero per operare in aree delicate come i centri storici cittadini o le zone a traffico limitato. L'autonomia è di 80 km e la velocità massima di 55 km/h. La potenza erogata è pari a 11 kW a 96V. Le batterie al piombo/gel sono esenti da manutenzione.

anche negli ambienti di lavoro più difficili, grazie anche al raggio di sterzata di soli 4,9 metri. Il servosterzo elettronico EPS rende ogni manovra di parcheggio semplice e rapida e la guida ancora più confortevole e sicura.

M come MultiTech. Il motore MultiTech a benzina, che equipaggia Porter e Porter Maxxi è un'unità completamente nuova, un quattro cilindri bialbero da 1.299 cc con distribuzione a catena a 16 valvole, conforme agli standard Euro 6. La potenza arriva a 61 kW, 9 kW in più rispetto al precedente propulsore, mentre la coppia di attesa a 112 Nm (+7 Nm), a fronte di consumi ed emissioni di CO2 ridotti. MultiTech è disponibile in tre soluzioni di alimentazione, benzina, benzina+GPL, benzina+metano.

N come Navigatore. L'allestimento più ricco del Porter consente di dotare il veicolo anche di navigatore satellitare, accessorio che distingue Porter all'interno del suo segmento. Il navigatore è un utile strumento oggi indispensabile anche per affrontare in sicurezza e comodità il traffico cittadino.

O come On Board. Una centralina elettronica calcola i dati relativi alla miscela benzina-aria necessaria alle esigenze d'esercizio. I dati relativi al funzionamento del motore vengono trasmessi alla diagnostica di bordo (EOBD, Engine On Board Diagnostics) che informa il conducente attraverso le apposite spie sul cruscotto. La centralina non è posizionata sul motore ma sul veicolo, per garantire una maggiore protezione contro le vibrazioni e gli sbalzi di temperatura.

P come Pianale. In questa configurazione del Porter, caratterizzata da sponde in lega apribili su 3 lati e dalla base del vano di carico a soli 75 cm da terra, risultano estremamente semplificate le operazioni di carico e scarico delle merci. Porter pianale è la soluzione ideale per aziende agricole, edili, vivaisti, artigiani e per tutti i professionisti che necessitano di un veicolo compatto dotato di un vano ampio e spazioso.

Q come Qualità. La qualità del processo ingegneristico



NISSAN LEAF VAN

Spazio alle consegne zero emission

FABIO BASILICO
ROMA

La rivoluzione elettrica di Leaf approda nel mondo dei veicoli da lavoro. Nissan Italia ha presentato in anteprima assoluta il nuovo allestimento Leaf Van 2 posti, declinazione commerciale del veicolo 100 per cento elettrico più venduto al mondo. Leaf Van allarga le potenzialità della distribuzione urbana potendo garantire consegne door-to-door a zero emissioni anche in pieno centro storico e senza limitazioni per quanto riguarda gli accessi alle aree cittadine soggette a restrizioni del traffico veicolare.

Leaf Van mette a disposi-

zione degli utilizzatori professionali 1.000 litri in più per il vano di carico rispetto agli attuali 370 litri della versione passeggeri, conservando un comfort assoluto di marcia in totale assenza di vibrazioni e di emissioni acustiche. L'allestimento risponde alle numerose richieste delle aziende di logistica collegate all'utilizzo dei veicoli elettrici per un trasporto merci sempre più versatile ed efficiente. Inoltre, attraverso questa soluzione prosegue l'impegno di Nissan a favore delle consegne a zero emissioni: Leaf amplia le opportunità di trasporto degli operatori, che oltre a beneficiare di un vano di carico di oltre 1.300 litri complessivi,

possono contare su tutti i vantaggi della mobilità a zero emissioni, come l'accesso gratuito in centro città nelle zone a traffico limitato, parcheggio gratuito sulle strisce blu, costi di esercizio e di manutenzione ridotti del 40 per cento. Nissan si è appena confermata leader nel mercato dei veicoli elettrici in Italia nell'anno fiscale 2016, con una quota record del 42 per cento e un record di vendite pari a 845 unità su un totale di 2.007 veicoli venduti sul territorio nazionale. Risultati realizzati anche grazie a importanti accordi siglati nel campo della logistica con partner come GLS, DHL, Poste Italiane.

Nissan ha scelto di investire



da decenni nella mobilità più pulita ed efficiente ed è oggi leader di mercato nella mobilità del trasporto elettrico, fornendo tecnologie d'avanguardia sia per il settore privato che per il pubblico e le imprese, e continuando al con-

tempo a investire in ricerca e sviluppo in questo settore, per affrontare le sfide future. Oltre a sviluppare veicoli elettrici, inoltre, Nissan è profondamente impegnata nell'ampliare e promuovere la mobilità elettrica.

Le iniziative adottate in tal senso riguardano la produzione di batterie agli ioni di litio riciclabili e riutilizzabili, l'implementazione di infrastrutture di ricarica e di dispositivi di ricarica rapida fissa e mobile per gli EV, ma anche sistemi di alimentazione bidirezionali tra il veicolo e la casa come il "Leaf to Home", o anche sistemi di integrazione tra i veicoli e le reti di distribuzione energetica denominati "Vehicle to Grid", in grado di evolvere il concetto di veicolo da mezzo di trasporto a vettore di energia.

LEAF VAN METTE A DISPOSIZIONE DEGLI UTILIZZATORI PROFESSIONALI 1.000 LITRI IN PIÙ PER IL VANO DI CARICO RISPETTO AGLI ATTUALI 370 LITRI DELLA VERSIONE PASSEGGERI, CONSERVANDO UN COMFORT ASSOLUTO DI MARCIA IN TOTALE ASSENZA DI VIBRAZIONI E DI EMISSIONI ACUSTICHE. L'ALLESTIMENTO RISPONDE ALLE NUMEROSE RICHIESTE DELLE AZIENDE DI LOGISTICA COLLEGATE ALL'UTILIZZO DEI VEICOLI ELETTRICI PER UN TRASPORTO MERCI SEMPRE PIÙ VERSATILE ED EFFICIENTE.



L'area di carico maggiorata è la carta vincente di Leaf Van.

RENAULT TRAFIC SPACECLASS

La prova del nove

SVELATO IN ANTEPRIMA SULLA CROISSETTE, IN OCCASIONE DEL FESTIVAL DI CANNES, IL NUOVO SHUTTLE ALTO DI GAMMA DELLA LOSANGA AMPLIA LA GAMMA TRAFIC PROPONENDO UNA SOLUZIONE DI TRASPORTO ELEGANTE, CONFORTEVOLE E SPAZIOSA PER LA CLIENTELA PROFESSIONALE E PRIVATA. SARÀ COMMERCIALIZZATO DA SETTEMBRE.

GUIDO PRINA
CANNES

Ha conquistato la Croisette grazie al suo charme e alla sua elegante proposta di mobilità spaziosa, confortevole ed elegante. Renault ha presentato alla 70esima edizione del Festival internazionale del cinema di Cannes il nuovissimo Trafic SpaceClass, shuttle alto di gamma che amplia la gamma di proposte Trafic e si rivolge a una sofisticata clientela professionale e privata. Commercializzato nei principali mercati europei a partire da settembre, Trafic SpaceClass non mancherà di far sentire la sua presenza su un mercato particolare come è quello degli shuttle.

"Trafic SpaceClass è un nuovissimo prodotto, che risponde alle esigenze dei clienti alla ricerca di un'esperienza di guida e di un comfort di primo piano. Abbiamo scelto il Festival di Cannes per la sua presentazione in anteprima, per mostrare che il nostro shuttle alto di gamma è particolarmente adatto al trasporto di personalità e uomini d'affari, verso gli aeroporti, ad

esempio", ha dichiarato Ashwani Gupta, Direttore della Divisione Veicoli Commerciali Renault-Nissan.

Progettato per accogliere fino a nove persone, in funzione delle versioni, Trafic SpaceClass offre uno spazio a bordo e un comfort al massimo livello del merca-

to. La modularità dei sedili su rotaia di seconda e terza fila consente oltre 50 diverse configurazioni, una prestazione ineguagliata nel segmento. Ciascun passeggero può apprezzare il comfort a bordo, grazie ai vetri posteriori scuri, al climatizzatore automatico, agli spot da lettura individuali a Led



Un salotto elegante, spazioso e confortevole accoglie i passeggeri di Trafic SpaceClass.

e alle esclusive sellerie in pelle. Sulle versioni "Pack Signature", Trafic SpaceClass si trasforma in "lounge mobile" grazie ai sedili rotanti e al tavolino centrale amovibile, provvisto di numerosi e comodi vani portaoggetti. Su tutte le versioni, prese 220 V e Usb consentono di ricaricare il pc portatile e gli apparecchi elettronici. La plancia moltiplica i dettagli pratici e distintivi, tra cui il volante rivestito di pelle, i numerosi vani portaoggetti e gli inserti in cromo e nero satinato. Lo schermo centrale 7" accoglie il navigatore Medianav Evolution o R-Link Evolution con Android Auto e la retrocamera.

All'esterno, Trafic SpaceClass si distingue immediatamente per la firma luminosa anteriore, la calandra cromata, i paraurti ver-

niciati, il logo SpaceClass applicato sui parafranghi anteriori, la tinta di lancia esclusiva Grigio Comète, numerosi dettagli in nero satinato e i cerchi diamantati da 17".

Lo shuttle francese si rivolge a una clientela di professionisti attenti al comfort di tutti i passeggeri, indipendentemente dalla durata del percorso. Trafic SpaceClass si rivela particolarmente adatto a società e alberghi che propongono trasferimenti da o per le stazioni e gli aeroporti. Lo shuttle alto di gamma si rivolge anche ai professionisti del trasporto passeggeri, come tassisti o autisti indipendenti. Trafic SpaceClass sedurrà anche i clienti privati, come le famiglie interessate a un ampio volume interno e alla modularità.

LA PROPOSTA MERCEDES-BENZ PER I SERVIZI DI COURTESY CAR E NON SOLO

VITO E CLASSE V BIGLIETTO DA VISITA DELLO STILE ALBERGHIERO

I servizi di courtesy car sono il primo biglietto da visita di una struttura alberghiera: la prima attenzione verso il cliente che deve rispecchiare lo stile del resort. Da sempre, i multispazio della Stella occupano un posto privilegiato nelle flotte degli hotel più esclusivi, scelta di cui si fanno ideali ambasciatori Vito Tourer e Classe V.

Nella sua versione Tourer, la più equipaggiata ed esclusiva, Mercedes-Benz Vito apre la porta al mondo dei grandi monovolume della Stella e si presenta come soluzione ideale per un cliente business alla ricerca di un monovolume premium che si distingue anche per versatilità. Già a prima vista i paraurti e gli elementi applicati verniciati, insieme ai cerchi in lega con pneumatici di dimensione 205/65 R 16, sottolineano esternamente il carattere di modello di punta della gamma. Anche gli interni di Vito Tourer si distinguono per l'allestimento esclusivo: moquette nera e sedili Comfort scorrevoli disposti su due file nel vano posteriore allietano i pas-

seggeri. Tra le dotazioni del Vito Tourer figurano climatizzatore Tempmatic anteriore e posteriore, volante multifunzione, strumentazione con display a matrice di pixel con sensore luci e pioggia, gruppo comandi sul tetto, luci di lettura a led, illuminazione dall'alto della plancia, scomparto portaocchiali e sedili comfort lato guida e passeggero anteriore.

Per il trasporto di vip e ospiti di strutture alberghiere o per assicurare un servizio di courtesy car sul red carpet degli eventi più esclusivi, la proposta di Mercedes-Benz Vans è Classe V, veicolo che offre flessibilità di utilizzo e garantisce un look elegante in ogni situazione. Disponibile in tre versioni - Executive, Sport e Premium - con pacchetto sportivo per gli esterni e pacchetto Design per gli interni specifico per ciascun allestimento, due passi, tre lunghezze da 4.895 a 5.370 mm, tre motorizzazioni e numerosi equipaggiamenti a richiesta, può essere personalizzato per soddisfare ogni esigenza professionale.



RECORD DI VENDITE PER IL FURGONE GRANDE DI MERCEDES-BENZ VANS

Sprinter fa brillare la Stella

LE CONSEGNE PER CIRCA 45MILA UNITÀ RAPPRESENTANO UN NUOVO RECORD PER IL PRIMO TRIMESTRE E UNA CRESCITA DI OLTRE IL 10 PER CENTO RISPETTO ALLO STESSO PERIODO DELL'ANNO SCORSO. SONO CIRCA 3,3 MILIONI GLI SPRINTER VENDUTI IN TUTTO IL MONDO FINO A OGGI.

VOLKER MORNHINWEG, NUMERO UNO DELLA DIVISIONE VAN DI DAIMLER: "È SOPRATTUTTO DOVUTO AL NOSTRO BESTSELLER CHE MERCEDES-BENZ VANS HA RAGGIUNTO IL SUO PRIMO TRIMESTRE DI MAGGIOR SUCCESSO DI TUTTI I TEMPI IN TERMINI DI VENDITE, RICAVI E UTILI".

M.S. ALTIERI
STOCCARDA

Mercedes-Benz Sprinter ha iniziato l'anno 2017 con un nuovo record: da gennaio a marzo, Mercedes-Benz Vans ha consegnato circa 45mila unità del furgone alto di gamma a clienti di tutto il mondo. Un dato che rappresenta una crescita di circa il 10 per cento rispetto allo stesso periodo dell'anno scorso. Sprinter ha quindi raggiunto il primo trimestre di maggior successo nella sua storia di oltre 20 anni. Particolarmente forte la crescita nella sua regione principale dell'UE30 (più del 12 per cento), soprattutto nei mercati ad alto volume: in Germania (più del 15 per cento) e Regno Unito (più del 10 per cento) le vendite di furgoni Sprinter sono aumentate più velocemente della crescita complessiva del mercato. Le vendite di Sprinter sono aumentate in modo significativo anche in altri mercati, tra cui America Latina e Russia. Con un totale di circa 3,3 milioni di unità consegnate finora, Sprinter è uno dei veicoli commerciali di maggior successo di tutti i tempi e uno dei bestseller nel portafoglio prodotti di Daimler.

La generazione attuale è sul mercato dal 2006 e la domanda è costantemente forte anche dieci anni dopo il lancio. Mercedes-Benz Vans lavora continuamente per rendere Sprinter un van apprezzato dai clienti: entro quest'anno sarà disponibile un pacchetto aggiuntivo di allestimenti. "Con Sprinter - afferma Volker Mornhinweg, numero uno di Mercedes-Benz Vans - abbiamo nel portafoglio un prodotto di prima classe sul mercato da oltre 20 anni, un prodotto che definisce un intero segmento. Mai tanti clienti hanno deciso a favore di Sprin-



ter. È soprattutto dovuto al nostro furgone grande che Mercedes-Benz Vans ha raggiunto il primo trimestre di maggior successo di tutti i tempi in termini di vendite, ricavi e utili".

Mercedes-Benz Vans ha anche stabilito un nuovo record per le vendite di unità in tutte le sue serie di modelli nel primo trimestre: la divisione Van di Daimler ha venduto un totale di 86.800 veicoli rispetto ai 76.600 del primo trimestre 2016, con un incremento di oltre il 13 per cento. Marzo è stato il mese di maggior successo di tutti i tempi per la divisione, con 38mila veicoli consegnati ai clienti rispetto ai 32.700 dello stesso periodo dell'anno passato e una crescita di oltre il 16 per cento. Il fatturato del primo trimestre è cresciuto del 6 per cento rispetto all'anno

precedente a circa 3 miliardi di euro rispetto ai 2,8 miliardi del primo trimestre 2016. Gli utili sono aumentati del 19 per cento per raggiungere circa 357 milioni di euro, significativamente superiori rispetto al precedente esercizio (301 milioni di euro nel primo trimestre 2016). Il ritorno delle vendite della divisione è salito dal 10,7 all'11,9 per cento.

Gli ordini delle flotte e di grandi aziende rappresentano un fattore chiave della forte domanda di Sprinter. Europcar, la più grande società di noleggio in Europa, ha continuato a favorire Sprinter. Nel mese di marzo, Europcar ha ricevuto i primi veicoli da Mercedes-Benz Vans con un ordine importante per oltre 2.100 veicoli nel 2017, incluso Sprinter, furgone molto richiesto dai clienti tedeschi. La

Croce Rossa bavarese ha ricevuto 12 autoambulanze basate su Mercedes-Benz Sprinter, fornitura parte di un nuovo contratto di appalto per l'intero servizio di ambulanza in Baviera, che si estende fino al 2020 e comprende 480 veicoli Sprinter. Lo stato federale della Baviera utilizza esclusivamente come autoambulanza Sprinter, leader di mercato in questo segmento.

E il futuro è più che roseo. La società di logistica Hermes sarà il primo cliente di Sprinter elettrico: entro fine 2020, Hermes Germania prevede di distribuire 1.500 furgoni elettrici Mercedes-Benz delle serie Sprinter e Vito in aree urbane in tutta la Germania. Con Daimler sarà avviata per la prima volta una fase pilota di furgoni elettrici a batteria nelle normali operazioni del fornitore logistico a Stoccarda e Amburgo già all'inizio del 2018. Mercedes-Benz Vans lancerà la prossima generazione di Sprinter prima della fine di questo decennio.



Il large van di Stoccarda è sempre più punto di riferimento del mercato dei veicoli da lavoro.

Il più compatto al servizio



VERA PUNTA DI DIAMANTE DELLA PIATTAFORMA PRODUTTIVA CON CUI PSA GROUPE HA LANCIATO L'ANNO SCORSO LA NUOVA GENERAZIONE DI VEICOLI MEDI, JUMPY XS È UN'ASSOLUTA NOVITÀ NEL SEGMENTO: IL PASSO CORTO NELLA LUNGHEZZA DA 4,6 DI FATTO LO COLLOCA AL TERMINE DEL VENTAGLIO DEI FURGONI DELLA GAMMA INFERIORE, MA SALVAGUARDANDO IL CARICO UTILE MASSIMO (CHE ARRIVA FINO A 1.400 KG). IL "PICCOLO" DELLA FAMIGLIA LO ABBIAMO UTILIZZATO PER IL CARICO DELLE COPIE DELL'ANNUARIO TRUCKS&VANS 2017 IN OCCASIONE DELL'EVENTO DI PRESENTAZIONE A MONZA.

MAX CAMPANELLA
MONZA

È la vera novità del segmento, autentica perla lanciata con la piattaforma produttiva con cui PSA Groupe ha l'anno scorso rinnovato le sue gamme di furgoni medi Citroën Jumpy e Peugeot Expert. Non potevamo scegliere meglio alla ricerca di un veicolo che supportasse l'evento di presentazione dell'Annuario Trucks&Vans 2017, tenutosi a Monza. Quello che guidiamo dalla sede della nostra Redazione al Ristorante Saint Georges Premièr nelle vie del Parco di Monza, carico di volumi del nostro magazine e di copie dell'Annuario, è il più compatto della famiglia: Citroën New Jumpy in versione XS, ovvero il passo corto, nella lunghezza minore da 4,6 m, rappresenta il guerriero con cui il Double Chevron punta a smantellare la concezione del segmento dei furgoni medi così come l'abbiamo finora

conosciuta. Già perché Jumpy "piccolo" rappresenta un vero e proprio guanto di sfida ai competitor non solo nel suo segmento, ma anche in quello immediatamente inferiore. Per intenderci e restare in famiglia, questo Jumpy ha la stessa lunghezza del Berlingo Van L2. Ma offre lo stesso carico utile (1.400 kg) dei "fratelli" maggiori nelle lunghezze M e XL, che però consentono naturalmente un volume di carico più elevato, che nella versione alto di gamma arriva a ben 6,6 m³ rispetto ai nostri 5,1.

Pratico, compatto, Jumpy "piccolo" lo parcheggi ovunque e facilmente. Anche in quelli di difficile accesso per l'altezza, nel nostro caso ridotta a 1,9 m. Furgone destinato a un vasto pubblico di professionisti di vari settori (artigianato, edilizia, consegne, società di servizio, collettività ecc.), che possono scegliere il veicolo in funzione delle proprie esigenze e attività, ben si presta a numero-

se possibilità di trasformazione presso allestitori e carrozzieri - dalle versioni a temperatura controllata alla trazione

integrale progettata e realizzata dalla francese Automobiles Dangel - in modo che il professionista ottenga il ve-

icolo più adatto alle sue esigenze. Doppia novità, questa versione è equipaggiata con il propulsore BlueHDi da 115



La plancia del nuovo Jumpy, lievemente rialzata, trasmette una sensazione di fiducia.

cv, che rappresenta il più "risparmioso" della famiglia di motorizzazioni diesel disponibili per il nuovo Jumpy.

Il design è quello che stiamo imparando a conoscere, derivato dall'universo delle vetture e dal mondo dei SUV: stile fluido e dolce ma che, grazie ai volumi, trasmette sicurezza e robustezza. Il cofano corto, sviluppato orizzontalmente e sostenuto dai larghi gruppi ottici posizionati in alto, dà l'impressione di dominare la strada. Sulla calandra ritroviamo la firma del Marchio, che si proietta ai lati degli chevron all'interno dei gruppi ottici. Il frontale è caratterizzato anche da un grande paraurti rassicurante, che integra le griglie delle prese d'aria nere, al fine di accentuare lo stile robusto del veicolo. La vista laterale, grazie alla grande porta laterale scorrevole, mette in evidenza un volume interno generoso e suggerisce le numerose possibilità di disposizione interna e di trasformazioni realizzabili. Ed è quanto ci occorre per il carico dei volumi dell'Annuario Trucks&Vans 2017 e del numero di Aprile del nostro magazine: a nostra disposizione una lunghezza di carico di 1,26 m. E potremmo arrivare fino a 1.400 kg, pur salvaguardando la compattezza, assolutamente necessaria nel nostro caso: siamo a nostro agio nell'accesso a un parcheggio sotterraneo per il carico delle riviste. E lo siamo in fase di manovra, grazie alla retrocamera con visualizzazione del retrovisore interno e ai sensori di parcheggio anteriori e posteriori. Un decisivo guadagno di tempo e di efficienza se pensiamo alla necessità di dover lasciare in sosta il mezzo e dover trasportare tutto il materiale con un carrello dal parcheggio alla superficie.

MODULARITÀ DA CAMPIONI

Tutto invece avviene in breve tempo e riaccoci in viaggio lungo la tangenziale, quando sfruttiamo adeguatamente il Moduwork: grazie alla parete di separazione specifica e alla modularità del sedile del passeggero laterale in posizione rialzata, un pannello piatto si libera trasformando l'abitacolo del Jumpy in un vero ufficio mobile: abbassiamo il bracciolo centrale ed ecco un tavolino orientabile, con tanto di fascia elastica e aderente per mantenere fermo il nostro tablet, che possiamo riporre in supporti specifici (come già fatto per lo smartphone). Scopriamo inoltre numerosi vani portaoggetti disposti in tutto l'abitacolo: un cassetto portaoggetti inferiore con presa jack e presa da 12 V, una presa USB, un grande vano sotto il sedile del passeggero (che potrebbe ben essere utile per riporre scarpe o un casco da cantiere), porta-bicchieri a entrambi i lati della plancia, un vano portaoggetti superiore centrale aperto e due grandi vani nelle portie-

ANTIFURTO VODAFONE AUTOMOTIVE "SENTINELLA" DI TUTTA LA GAMMA

NEMO, BERLINGO, JUMPY E JUMPER PROTETTI DAL SATELLITE

Il nuovo Antifurto Satellitare Vodafone Automotive, offerto da Citroën assieme a 24 mesi di abbonamento, è il servizio innovativo che risponde all'aumentata richiesta di protezione dei professionisti contro le manomissioni dei sistemi satellitari di serie e contro i disturbatori di segnale, i cosiddetti jammer. Il dispositivo satellitare che abilita il servizio, di dimensioni ridotte (55 x 80 x 33 mm) e dotato di una Global SIM M2M Vodafone, è progettato secondo gli attuali standard automotive (ad esempio, il suo funzionamento non interferisce con l'impianto elettrico del veicolo), è autoalimentato (quindi non richiede collegamenti elettrici), è impermeabile (per un'eventuale installazione all'esterno del veicolo) e ha antenne GPS e GSM/GPRS integrate. Il dispositivo effettua automaticamente un check settimanale della centralina per garantirne la sua continua efficienza.



XS BLUEHDI 115 S&S

dei professionisti



Il portellone posteriore a doppio battente per carico e scarico.

re che possono alloggiare una bottiglia da 1,5 l.

La plancia, lievemente rialzata, trasmette una sensazione di fiducia. Abbinata alla posizione di guida rialzata e riposante, consente di dominare la strada. La configurazione ci permette di avere tutto a portata di mano e di sguardo, come il Touch Pad da 7", i comandi del climatizzatore, i vani portaoggetti, i

pulsanti di apertura delle porte laterali scorrevoli motorizzate, ecc.

Giunti a destinazione, è il momento di scaricare il tutto. La porta laterale scorrevole apribile senza chiave è una vera manna. L'accesso senza chiave permette di aprire e chiudere le porte senza contatto, anche quando si hanno entrambe le mani occupate. Quando ad esempio abbiamo

tra le mani un pacco di copie dell'Annuario, ci basta passare il piede sotto l'angolo del paraurti posteriore per sbloccare il veicolo. Così facendo la porta laterale dal lato in cui ci si trova si apre automaticamente. Lo stesso gesto chiude le porte e blocca automaticamente il veicolo. Questa funzione agevola molto le nostre operazioni di carico e scarico, soprattutto quando abbiamo entrambe le mani occupate.

PIACERE INALTERATO

Sulla strada del ritorno notiamo come la piacevolezza di guidare il nuovo Jumpy resti inalterata sia a veicolo carico sia a veicolo vuoto. È il momento giusto per dare un'occhiata alle tecnologie disponibili a bordo. Il Touch Pad da 7" permette di gestire tutte le funzioni media, telefono e navigazione. Si basa su uno schermo che basta sfiorare con la punta di un dito. La funzione Mirror Screen permette di trasferire le applicazioni dello Smartphone sul Touch Pad da 7" in modo da utilizzare in sicurezza. Connect Nav, sistema di naviga-

zione 3D, Touch e connesso in tempo reale, è un navigatore di nuova generazione che viene controllato mediante riconoscimento vocale o attraverso il Touch Pad 7". È associato a servizi connessi che permettono di avere le informazioni sul traffico in tempo reale, la localizzazione e i prezzi delle stazioni di servizio e dei parcheggi, le informazioni meteo e la ricerca locale dei punti d'interesse.



LA CARTA D'IDENTITÀ

Cognome: Citroën

Nome: New Jumpy XS Passo Corto.

Carrozzeria: Furgone 3 posti, porta scorrevole lato destro apribile senza chiave, portellone posteriore apribile.

Motore: Blue HDi 115 cv con Start&Stop. Carburante: gasolio. Coppia: 300 Nm. Potenza max: 85 kW (115 cv).

Livello ecologico: Euro 6.

Cambio: Manuale a 6 marce.

Dimensioni (mm): lunghezza 4.600; larghezza 1.920; altezza 1.900.

Volume utile massimo: 5,1 mc.

Diametro di sterzata: 11,3 m.

Dotazioni: chiusura centralizzata selettiva con chiave e touch per chiusura-apertura, apertura automatica della porta laterale dall'esterno e dall'interno, specchietti retrovisori esterni regolabili elettricamente e riscaldabili, climatizzatore manuale, radio cd 16 BT Usb con comandi al volante, sterzo elettroidraulico, controllo della velocità di crociera, sistema di assistenza al parcheggio "park assist", computer di bordo.

Consumi: 5,1 l/100 km (ciclo misto).

Emissioni di CO2: 133 g/km.

CON LE COQ SPORTIF INCONTRO DI CREATIVITÀ PER I 70 ANNI DI TYPE H

La partnership funziona: nascono due veicoli speciali

Per festeggiare i 70 anni del furgone Type H, i due brand Citroën e Le coq sportif hanno collaborato per personalizzare un Type H e un Nuovo Jumpy con i colori di Le coq sportif. Un incontro naturale per due marchi francesi che valorizzano la qualità dei loro prodotti moderni e tecnici e rivendicano un lato popolare, nel senso nobile del termine: essere vicini alle persone e trarre ispirazione dalla loro quotidianità.

I due marchi hanno voluto celebrare Type H, veicolo icona, creando un legame con il nuovo Citroën Jumpy, suo degno successore in fatto di stile, comfort e praticità. Questi due esemplari unici, in versione officina mobile per biciclette, accompagneranno per tutto l'anno gli eventi di Le coq sportif.

Presentati al Salone di Birmingham, i due veicoli nati da Type H e Jumpy illustrano la forza di Citroën, presente da 70 anni nel segmento dei veicoli commerciali leggeri. Questi due concept hanno un grande temperamento, frutto di un importante lavoro di personalizzazione esterna e interna per mettere in evidenza i colori di Le coq sportif.

Rappresentano un'interpretazione di "design" dell'officina mobile per biciclette e l'unione tra estetica e funzionalità: Type H per il carattere autentico intriso di nostalgia, con materiali caldi; Jumpy per lo spirito moderno e essenziale, sviluppato attorno al bianco e alla semplicità. I due concept giocano sul contrasto tra bianco luminoso e rettangoli di colore blu e rosso,



Presentati a Birmingham, i due veicoli nati da Type H e Jumpy illustrano la forza di Citroën.

lavorati secondo le regole del color blocking: tre colori che illustrano l'incontro tra due marchi francesi iconici, in prima linea per il loro savoir-faire fatto di creazione, innovazione e qualità di prodotti moderni e distintivi.

Una collaborazione nata dalla condivisione di valori comuni e un richiamo alla presenza di un Type H nella "flotta comunicazione" di Le coq sportif. Cinque anni fa, per il suo ritorno sulle strade francesi al seguito del più grande evento ciclistico nazionale, Le coq sportif sceglieva un Citroën Type H, veicolo emblematico che ha segnato l'immaginario comune con il suo look e la sua storia, e che con il suo ritorno ha reso felici grandi e

bambini. Sono questa vicinanza e questa convivialità, estremamente importanti nel ciclismo, che guidano ogni impegno di Le coq sportif, marchio che vuole vivere lo sport con eleganza e rilassatezza, attraverso prodotti di qualità, comodi e dallo stile inconfondibile.

Sono gli stessi valori del brand Citroën, illustrati nella campagna "Citroën Inspired By You": Citroën è interessata al rapporto tra persone e veicolo, e costantemente attenta all'aspetto umano. Per Citroën è importante essere un marchio popolare al cuore del mercato; si rivolge al grande pubblico e si distingue per unicità, modernità, stile e confort. Filosofia condivisa da Le coq sportif nel suo settore.

PEUGEOT CONSEGNA UN FOODTRUCK ALLA FRANCESE GILLARDEAU

L'Expert di ostriche

IL LABORATORIO DESIGN LAB DEL MARCHIO DEL LEONE HA IDEATO, SULLA BASE DEL NUOVO FURGONE MEDIO LANCIATO L'ANNO SCORSO, UN PUNTO VENDITA ITINERANTE, VALORIZZANTE E INNOVATIVO. LA ZONA BAR ATTREZZATA PER LA VENDITA DEL PREGIATO E SQUISITO MOLLUSCO È STATA REALIZZATA MODIFICANDO LA PARTE POSTERIORE DEL VEICOLO DI PARTENZA. NEL VOLUME UTILE DI 5,8 MC SONO STATI INTEGRATI LAVELLO, FRIGO, SCAFFALI PORTAOGGETTI, SCALDA-ACQUA E BAR ESTRAIBILE.



VALENTINA MASSA
BOURCEFRANC-LE-CHAPUS

Evoluzione del concetto Peugeot Foodtruck "Le Bistrot du Lion", è stata battezzata "La Marcelle". È l'ultima punta di diamante di Véronique Gillardeau, condirettrice dell'omonima azienda vanto della ostricoltura transalpina. Siamo a Bourcefranc-le-Chapus, di fronte all'isola d'Oléron, nel dipartimento della Charente Marittima, nella regione di Poitou-Charentes. È qui che è stato inaugurato l'ultimo progetto di Peugeot Design Lab, sviluppato su esplicita richiesta di Véronique Gillardeau, che era alla ricerca di un veicolo adatto a proporre degustazioni delle sue famose ostriche nei centri delle principali città francesi.

Peugeot Design Lab ha così ideato, su base del nuovo Expert, un punto vendita itinerante, valorizzante e innovativo: la zona bar attrezzata per la vendita di ostriche è stata realizzata modificando la parte posteriore del veicolo di parten-

za, per consentire all'ostricaiolo di lavorare allo stesso livello dei suoi clienti, che così possono ammirare le sue preparazioni, come avviene nei tradizionali sushi-bar. Su "La Marcelle" Gillardeau, formatosi presso un "Meilleur Ouvrier de France" - titolo che valorizza l'élite dell'artigianato, dell'industria e dei servizi - prepara le ostriche che portano il suo nome con utensili comodamente a portata di mano: il piano di lavoro è sempre perfettamente pulito grazie a una botola in cui eliminare le conchiglie; gli arredi in acciaio inox e i materiali che ricordano l'ardesia e il legno si ispirano ai codici dell'ostricoltura.

Per questa nuova realizzazione Peugeot Design Lab ha immaginato un foodtruck compatto durante il trasporto, con il suo Oyster Bar posizionato nel retro dell'Expert, che può essere aperto in pochi minuti da una sola persona. Nel volume utile di 5,8 mc sono stati integrati lavello, frigo, scaffali portaoggetti, scaldacqua e bar estraibile. Una



volta che l'Oyster Bar viene chiuso, il veicolo può essere parcheggiato anche nei silos sotterranei grazie alla sua altezza di 1,90 m - autentico punto di forza della nuova piattaforma produttiva di furgoni medi lanciata l'anno scorso dal Gruppo PSA - e alla lunghezza inferiore a cinque metri (esattamente 4,96).

Il nuovo foodtruck (di cui sono previsti altro quattro esemplari) è stato battezzato "La Marcelle" in omaggio a Marcelle Gillardeau, figlia del fondatore della società, che all'inizio del secolo scorso lavorava nei mercati con energia, bella presenza ed eleganza. Le ostriche Gillardeau sono allevate per tre-cinque anni

al Centro di siti protetti. Le conchiglie sono incise al laser, garanzia di esclusività. I gastronomi apprezzano la forma bombata e omogenea, promessa di un frutto di mare generoso, dagli aromi sottili. "Sono rimasta affascinata - ha dichiarato Véronique Gillardeau - dal concetto del foodtruck Peugeot le Bistrot du Lion, che

ho scoperto poco dopo la presentazione alla Design Week di Milano nel 2015. Volevo proporre delle degustazioni nei mercati con un "negozio itinerante" elegante, moderno e funzionale. Spiegare il nostro mestiere ai clienti mi permetterà di continuare a innovare".

Poco più di due anni fa, nell'aprile 2015 - dopo l'anteprima parigina al Carreau du Temple, famoso mercatino del quartiere del Marais - debuttava alla Milano Design Week il Foodtruck Peugeot "Le Bistrot du Lion", per essere trasferito poco dopo al Padiglione della Francia dell'Expo milanese, dov'è rimasto in attività per tutta la durata della manifestazione. Ideato da Peugeot Design Lab, laboratorio di Global Brand Design, il Foodtruck Peugeot "Le Bistrot du Lion" sublimava l'interpretazione della Casa del Leone di un veicolo innovativo e funzionale, destinato alla ristorazione itinerante, veloce ma sempre di qualità. Elementi che rappresentano le caratteristiche del Marchio Peugeot.

OFFENSIVA DI PRODOTTO E ACCELERAZIONE DELLO SVILUPPO INTERNAZIONALE

PER GROUPE PSA CRESCITA DI FATTURATO E VENDITE MONDIALI

Il fatturato del Groupe PSA nel primo trimestre 2017 si è attestato sui 13.629 milioni di euro, di cui 9.018 per la divisione Veicoli e 5.092 milioni per Faurecia (componentistica), in aumento del 4,9 per cento rispetto al primo trimestre 2016. Nella divisione Veicoli il fatturato aumenta del 2,5 per cento, grazie al miglioramento del mix prodotto (+3,7 per cento) legato al successo dei veicoli al lancio, che va oltre la compensazione degli effetti negativi del tasso di cambio (-1

per cento).

A fine marzo 2017, gli stock sono in leggero rialzo, e si attestano a 390mila veicoli tra vetture e veicoli commerciali. "La riuscita del nostro Piano organico di crescita economica Push to Pass - dichiara Jean Baptiste de Chatillon, Direttore Finanziario del Groupe PSA e componente del Direttorio - è confermata dal successo dei nostri lanci e dal proseguire dell'espansione internazionale. In un contesto economico sempre incerto e volati-

le, la nostra agilità è più che mai un vantaggio competitivo per raggiungere i nostri obiettivi di crescita e redditività".

I volumi delle vendite mondiali salgono del 4,2 per cento, trainati dalle vendite Peugeot in Medio Oriente e Africa e dall'accelerazione dello sviluppo internazionale, con i primi frutti della produzione in Iran con Iran Khodro e le partnership siglate in Uruguay, Vietnam e India. Quanto alle prospettive di mercato, nel 2017 il Gruppo PSA prevede un

incremento del mercato dell'uno per cento in Europa e del due per cento in America latina. Il mercato dovrebbe crescere del cinque per cento in Cina e restare stabile in Russia.

Il Piano Push to Pass fissa i seguenti obiettivi: margine operativo medio superiore al 4,5 per cento per la divisione Veicoli sul periodo 2016-2018, fino a superare il 6 per cento nel 2021; crescita del 10 per cento del fatturato del Gruppo tra il 2015 e il 2018, mirando al 15 per cento entro il 2021.

VEICOLI COMMERCIALI CITROËN

PER IMPRESE SENZA LIMITI



“SIGNOR ROBINSON? C’È UN PACCO PER LEI.”

Nessuna impresa è impossibile con i Veicoli Commerciali Citroën grazie ad una gamma versatile per ogni esigenza:

- portata utile fino a 1.800 kg
- efficienti motori Diesel BlueHDi o Full Electric
- Grip Control
- Touch Pad
- telecamera posteriore
- navigazione connessa 3D

TI ASPETTIAMO NEI NOSTRI SHOWROOM

L'ESPERIENZA OPEL NEGLI ALLESTIMENTI OFFERTI A LISTINO

VIVARO E MOVANO REFRIGERATI DISPONIBILI CON TUTTI I MOTORI E LE LUNGHEZZE

La gamma di veicoli Opel per il trasporto refrigerato è costituita da un'ampia famiglia di furgoni medi e grandi oltre a celle frigo su telaio cabinato su base Combo, Vivaro e Movano con installazione dell'allestimento presso la sede di Lamberet e consegna al cliente direttamente nella Concessionaria Opel. Entro l'anno, sarà inserita direttamente nel listino di Opel Vivaro e Movano la versione refrigerata a -20°C, con certificato di omologazione del veicolo completo dell'allesti-

mento. Al momento l'intera gamma di motorizzazioni di Vivaro furgone L1H1 e L2H1 e Movano furgone con quattro diverse lunghezze di carrozzeria (L1, L2, L3 e L4) e telaio cabinato con tre diverse lunghezze (L2, L3 e L4) è equipaggiabile con allestimenti Lamberet. Una gamma ampia che soddisfa qualunque esigenza dei clienti che hanno necessità di trasportare merci deperibili a temperatura controllata, con volumi di carico da 2,4 fino a 20 m³ e da temperatura ambiente fino a -

20°C.

Opel possiede da tempo esperienza di allestimenti offerti direttamente a listino per altre tipologie e l'accoglienza dei professionisti è molto positiva. La semplificazione del certificato di conformità unico senza necessità di collaudo è l'elemento più apprezzato. La collaborazione tra Opel e Lamberet comporta vantaggi evidenti per i clienti finali. Innanzitutto è possibile scegliere il prodotto più attinente alle proprie necessità, all'interno di una

gamma di allestimenti certificati dai tecnici Opel, quindi nel pieno rispetto degli standard di qualità e linea guida Opel. Inoltre, la disponibilità, direttamente a listino, della versione refrigerata permette una migliore valutazione dell'allestimento nel caso di acquisto da parte delle società di noleggio. Ne beneficiano il valore residuo e di conseguenza si ottiene un vantaggio per il cliente sia in termini di riduzione del canone mensile di noleggio sia in caso di futura rivendita del veicolo allestito.

OPEL LANCIA UNA NUOVA OFFENSIVA PER L'ULTIMO MIGLIO

Lamberet e il Blitz del freddo

DALLA COLLABORAZIONE TRA IL COSTRUTTORE TEDESCO E IL PRODUTTORE FRANCESE DI ALLESTIMENTI ISOTERMICI NASCE UNA GAMMA MODERNA ED EFFICIENTE DI VEICOLI PER IL TRASPORTO A TEMPERATURA CONTROLLATA, PRONTI A ENTRARE NEL LISTINO, CON EVIDENTI VANTAGGI PER IL PROFESSIONISTA DELLA CATENA DEL FREDDO: QUALITÀ, DISPONIBILITÀ PRODOTTO COMPLETO, IMMATRICOLAZIONE IMMEDIATA, ALTO VALORE RESIDUO.

MATTEO GALIMBERTI
RIMINI

Trasporto di alimenti, farmaci, cosmetica, prodotti nutraceutici e ogni tipo di merce deperibile dietro la nuova collaborazione tra Opel e Lamberet che, insieme, hanno lanciato una nuova, potente offensiva nel segmento dei veicoli allestiti isotermici. Un segmento che diventa sempre più importante e competi-

tivo con l'accresciuta esigenza dei centri urbani cittadini di una logistica dell'ultimo miglio efficiente, rispettosa dell'ambiente ed ecologica.

Il produttore francese di veicoli isotermici, con una gamma completa di soluzioni a temperatura controllata da 1 a 100 mc, mette dunque a segno un'ulteriore tappa del suo percorso che lo vede in primo piano nelle partnership con Case costruttrici, con l'obietti-

vo di mettere a listino veicoli allestiti per il trasporto refrigerato. I vantaggi per il cliente finale sono evidenti: qualità, disponibilità del prodotto completo, immatricolazione immediata, alto valore residuo. Il veicolo è quasi sempre disponibile in pronta consegna nella Rete di Concessionarie ed è coperto dalla garanzia diretta del costruttore, grazie alla sicurezza sulla qualità del prodotto certificata dalla fab-

brica francese di Saint-Cyr-sur-Menthon, dedicata in modo esclusivo alla realizzazione di allestimenti isotermici.

Allestimenti che giungono in Italia nella sede principale Lamberet di Lainate, provvista di un nuovissimo impianto per la catena di montaggio riservata ai veicoli commerciali leggeri. È qui, in una parte dell'area tecnica che Lamberet ha destinato al montaggio di



coibentazioni sui furgoni originali come il Movano o il Vivaro e al completamento degli autotelaio cabinati con la furgonata New Frigoline, come sul Movano con trazione posteriore e ruote gemellate, che i veicoli Opel vengono allestiti.

La gamma dei veicoli allestiti Lamberet per Opel si rivolgono a varie tipologie di clientela, che vanno dall'azienda di logistica e distribuzione delle merci che devono essere trasportate a temperatura controllata e secondo le normative di igiene HCCP, fino al rivenditore che ha la necessità di trasportare autonomamente il prodotto alimentare che produce. Inoltre i veicoli Opel allestiti isotermici Lamberet sono ideali per il trasporto dei farmaci, della cosmetica e di tutti i prodotti nutraceutici.

La qualità del prodotto è centrale nel concetto costruttivo Opel-Lamberet. I tecnici Lamberet, seguendo le diretti-

ve di montaggio Opel, realizzano il prodotto completo, sia esso furgone coibentato o autotelaio furgonato isotermico. Lamberet, sulla base del prodotto Opel, provvede ad omologare il veicolo completo e questo consente di azzerare i tempi per l'immatricolazione, rendendo di fatto superfluo il collaudo. Opel crede molto nel progetto "veicoli allestiti": lo dimostra l'ordine di alcuni allestimenti necessari per avere nel proprio stock "veicoli pronti per la vendita".

Lamberet continua dunque la sua offensiva nei veicoli leggeri, viaggiando sulla cresta dell'onda di un 2017 partito molto bene: il produttore francese ha un portafoglio ordini superiore a quello dello stesso periodo del 2016. Questo è dovuto in parte al mercato, in crescita nei primi mesi dell'anno rispetto al 2016, e dall'altro alla politica espansiva avviata da Lamberet nel settore dei veicoli leggeri.

OPEL HA RICHIESTO IL MONTAGGIO DI GRUPPI WEBASTO

CON FRIGO TOP SOLUZIONI DIRECT DRIVE PER IL TRASPORTO REFRIGERATO

Per i veicoli isotermici Opel ha richiesto espressamente il montaggio di gruppi della tedesca Webasto. Nello specifico Vivaro furgone sarà equipaggiato con il modello Frigo Top 25 Strada-Rete, mentre il Movano, sia coibentato che autocarro, con furgonatura isotermica monterà il Frigo Top 35 Strada-Rete.

Con montaggio a tetto o frontale "a naso" ed evaporatore che si monta nella cella, Frigo Top è un gruppo frigo in grado di garantire massima potenza, flessibilità e semplicità d'installazione per vani di carico fino a 18 m³: una generazione di sistemi di refrigerazione mobile in grado di assicurare che le merci deperibili siano trasportate alla temperatura ottimale, arrivando a destinazione in



perfetto stato. La serie di modelli - oltre ai due citati l'alto di gamma Frigo Top 40 - offre un'ampia gamma di varianti, consentendo di soddisfare le esigenze specifiche del profes-



Opel Vivaro e Movano saranno equipaggiati con le soluzioni Frigo Top di Webasto.

sionista: i sistemi sono disponibili nelle versioni a 12 e 24 V con un'unità standby a 230 o 400 V. La struttura del prodotto, ottimizzata e compatta, è dotata di un compressore elettrici

co di tipo ermetico, di ventole di lunga durata e di un doppio sistema di sbrinamento laterale.

Degno di nota il volume ridotto, grazie a una particolare geometria delle pale delle ventole e all'eliminazione di un motore separato per il compressore dell'unità standby, non più necessario. Lo scambiatore di calore integrato permette di accrescere la capacità refrigerante, tanto da assicurare la refrigerazione ottimale anche ad elevate temperature esterne. Tutti i modelli utilizzano il refrigerante R404A che li rende ideali per il trasporto a temperature sia sopra sia sotto lo zero. Tutti i modelli Opel con allestimento Lamberet saranno omologati in categoria FRC con temperatura controllata da -20° a +20°C.

INTERVISTA A MICHELE ALESSANDRELLI, VAN DIRECTOR AVIS BUDGET ITALIA

Noleggio: il fidato AmicoBlu

MAX CAMPANELLA
ROMA

Una flotta composta da furgoni standard che vanno dal Fiat Fiorino (il più piccolo) all'Iveco Daily 4100 e poi furgoni allestiti, box, sponde idrauliche, frigo, coibentati e cassoni aperti ribaltabili cabina singola e doppia cabina. E da due anni è entrato nel parco dei veicoli a noleggio anche un furgone elettrico. È la flotta AmicoBlu, unico tra i marchi a diffusione nazionale che da 20 anni noleggia unicamente veicoli commerciali.

Qual è lo stato attuale del settore rent a car in Italia relativo al segmento professionale? "Il noleggio a breve termine di furgoni - risponde Michele Alessandrelli Barcarotti, Van Director di Avis Budget Italia - sta vivendo, come tutto il resto del mondo dei veicoli commerciali leggeri (acquisto e noleggio a lungo termine), un momento estremamente positivo. Il 2016 si è chiuso con numeri importanti, generati da una costante crescita della distribuzione ultimo miglio trainata dall'e-commerce, dall'effetto volano delle immatricolazioni dovute al super-ammortamento e da una, sebbene ancora timida, ripresa economica".

Una crescita che prosegue quest'anno? "I primi mesi del 2017 nonostante l'inflotamento importante del 2016 - prosegue il manager di Avis Budget Italia - registrano ancora una crescita. Alcune modifiche degli assetti distributivi dell'ultimo miglio, la domanda in crescita della distribuzione alimentare e dei settori legati a turismo ed eventi lasciano comunque prevedere un 2017 decisamente positivo".

Quali sono le specifiche richieste del mondo dei trasporti commerciali? "Oltre alle tradizionali richieste di furgoni medi-medio grandi per logistica e trasporti - precisa Michele Alessandrelli - stanno emergendo sempre più richieste per furgoni medio piccoli per le consegne dell'ultimo miglio legate all'e-commerce, di veicoli elettrici per la distribuzione nei centri storici vincolati da regolamentazioni su accessi ed emissioni e



UNICO TRA I MARCHI A DIFFUSIONE NAZIONALE CHE DA VENT'ANNI NOLEGGIA UNICAMENTE VEICOLI COMMERCIALI, AMICOBLU CAVALCA L'ONDA DI UNA FORTE CRESCITA DEL SETTORE, INIZIATA NEL 2015 E CHE STA PROSEGUENDO QUEST'ANNO. "STANNO EMERGENDO SEMPRE PIÙ RICHIESTE PER FURGONI MEDIO PICCOLI PER LE CONSEGNE DELL'ULTIMO MIGLIO LEGATE ALL'E-COMMERCE", Afferma MICHELE ALESSANDRELLI.

di veicoli allestiti".

Come si è chiuso il 2016 per AmicoBlu. "Quello passato per AmicoBlu - afferma Alessandrelli - è stato un anno record: ha consolidato la sua leadership sul mercato con una crescita dei giorni di noleggio del 12 per cento battendo ogni precedente record di fatturato e volumi, numeri alcuni anni fa neanche immaginabili. I risultati del 2016 inoltre seguono un

2015 egualmente in crescita".

Elemento di svolta è stato l'ingresso di AmicoBlu nel Gruppo Avis Budget Group. "Il forte interesse strategico del gruppo nel noleggio di veicoli commerciali, confermato dall'acquisto in Francia di France Car, e la conseguente decisione di investire nel marchio - spiega il Van Director di Avis Budget Italia - ci hanno dato la pos-

sibilità di avere un'offerta sempre più importante su una rete sempre più capillare e specializzata. La possibilità di far parte di un grande gruppo internazionale ci permette inoltre di portare in Italia le migliori pratiche di Paesi nei quali il mercato del noleggio di veicoli commerciali ha maturità e dimensioni estremamente differenti".

A questo punto quali sono le previsioni per il 2017?

dership del mercato sempre più netta. Stiamo investendo sui nostri punti di forza che ci rendono fiduciosi nel raggiungimento dei nostri obiettivi: per quanto riguarda la rete, negli ultimi mesi abbiamo aperto oltre dieci punti di noleggio, alcuni con una forte vocazione furgoni come Bergamo, Milano Pero, Roma Tuscolana; quanto alla flotta, un peso sempre maggiore è costituito

di crescita del noleggio a breve termine in Italia siano enormi. La storica propensione al possesso sta lentamente cedendo il passo a una nuova consapevolezza: è più economico noleggiare quando necessario che mantenere una capacità produttiva inutilizzata. Da questo punto di vista il rinnovato interesse nei veicoli commerciali e gli investimenti dei nostri diretti competitor



Michele Alessandrelli, Van Director di Avis Budget Italia.



"Gli obiettivi che ci siamo dati per il 2017 - afferma Michele Alessandrelli - prevedono un rafforzamento della crescita degli ultimi anni, a conferma di una lea-

dai furgoni allestiti. Non da ultimo, stiamo investendo sul prodotto con iniziative che saranno rivolte a nuovi mercati potenziali. Siamo convinti che le opportunità

ci confortano, perché siamo convinti che il miglioramento qualitativo dell'offerta del mercato sia elemento cardine per vincere la diffidenza del potenziale cliente".

UN'OFFERTA AMPIA E PERSONALIZZABILE PER OGNI ESIGENZA

VEICOLI ELETTRICI DISPONIBILI A MEDIO TERMINE SU TUTTO IL TERRITORIO

AmicoBlu rivolge al mondo professionale un'offerta estremamente varia e personalizzabile che permette di soddisfare qualsiasi esigenza dell'azienda cliente, dalla sostituzione giornaliera del mezzo per break down o manutenzione, alla gestione settimanale o mensile dei picchi di richieste per stagionalità o commesse, alle richieste di flotta stabile.

Oggi i prodotti a medio termine di AmicoBlu associano alla competitività del prezzo la flessibilità della durata del contratto diventando una valida opzione per qualsiasi esigenza di flotta.

"Tutta la nostra offerta - precisa Michele Alessandrelli, Van Director di Avis Budget Italia - è disegnata ad hoc sulle esigenze del cliente da un gruppo di key account dedicati unicamente ai veicoli commerciali. Gli elementi sostanziali che ci differenziano da qualsiasi altro operatore sono la nostra forte specializzazione e conoscenza del settore e delle esigenze di chi utilizza un furgone. La nostra rete che da 20 anni serve con attenzione e competenza clienti estremamente esigenti, continuando a crescere in capillarità e professionalità. La nostra flotta, la più ampia e versatile

sul mercato e soprattutto la grande passione di tutte le persone che lavorano in AmicoBlu. Il mix di questi elementi continua a segnare un importante punto di differenziazione con i concorrenti".

Nel 2015 AmicoBlu, in assoluta anteprima sul mercato, ha lanciato un servizio di noleggio furgoni a zero emissioni. "La linea elettrica di AmicoBlu - precisa Michele Alessandrelli - è nata per la convinzione che chi guida il mercato ha la responsabilità di guardare avanti. Dopo uno scarso interesse iniziale, oggi sta diventando una vera e

propria linea di business. Le richieste del mercato sono sensibilmente aumentate tanto che abbiamo deciso, per il 2017, di incrementare in modo importante l'offerta. Sostanzialmente sono due i segmenti che ci richiedono veicoli elettrici: chi deve consegnare nei centri storici con regolamentazioni all'accesso e chi per logistica e percorrenze può utilizzare l'elettrico per minimizzare i costi di gestione della flotta. Al momento questi veicoli sono disponibili su Roma e Milano, ma siamo in grado di soddisfare esigenze B2B a medio termine su tutto il territorio nazionale".



È IL PRIMO PROGETTO DEL GENERE DESTINATO ALLA RICOSTRUZIONE DELLE ZONE COLPITE DAL TERREMOTO. FIAT PROFESSIONAL HA CONSEGNATO AD AMATRICE LA FLOTTA DI "FIAT PRO RICOSTRUZIONE. INSIEME PER RICOMINCIARE" A SUPPORTO DELLA POPOLAZIONE COLPITA DAL SISMA. DIECI I VEICOLI CHE SARANNO A DISPOSIZIONE GRATUITA DI PICCOLE IMPRESE, ARTIGIANI, SCUOLE, ASSOCIAZIONI SPORTIVE E DI TUTTI I CITTADINI COINVOLTI IN PROGETTI FINALIZZATI ALLA RICOSTRUZIONE.

lersi del servizio due volte ogni sette giorni. È già possibile fin d'ora prenotare i veicoli destinati a questo innovativo servizio di van sharing telefonando al numero verde 800.800.008, per poi ritirarli ad Amatrice in piazza del Donatore dove sarà allestito uno spazio dedicato e itinerante, che prevede l'esposizione di tutti i mezzi messi a disposizione e di un container dove i cittadini potranno trovare, in qualunque momento, personale disponibile per informazioni e noleggio.

Morini Rent, il rinomato gruppo italiano attivo nel campo del noleggio di veicoli commerciali, è partner operativo di questo speciale progetto e rinnova il suo legame con il brand Fiat Professional. Morini Rent, con una flotta attiva di più di 2.500 veicoli, è da quasi 70 anni il punto di riferimento di chi ha necessità di noleggiare veicoli commerciali: il gruppo, infatti, garantisce un servizio di noleggio a breve e medio termine affidabile e veloce, grazie al knowhow di professionisti qualificati e ai 40 Morini Point, la rete capillare di filiali sul territorio italiano.

Nel dettaglio, i mezzi a disposizione sono un Ducato Furgone passo lungo, quattro Talento Furgone, due Talento Combi, un Fullback Cabina estesa e due Fullback Doppia Cabina. Inoltre, al servizio degli utilizzatori ci saranno alcuni consulenti in grado di consigliare il modello più adatto alle diverse esigenze.

"Fiat Pro ricostruzione. Insieme per ricominciare" è un forte contributo di solidarietà sociale, ma soprattutto di servizio e di coesione territoriale, che conferma l'impegno di FCA nel supporto umanitario, tecnico ed economico verso le popolazioni in difficoltà. L'iniziativa va ad aggiungersi ad altri progetti già avviati nei mesi scorsi, come per esempio: la raccolta fondi attraverso la Croce Rossa Italiana; la sospensione del pagamento delle rate e dei canoni per tutti i contratti di finanziamento, leasing e noleggio sottoscritti dagli abitanti dei territori interessati dal sisma grazie a un programma di solidarietà studiato con FCA Bank per coloro che nelle zone interessate hanno visto la propria vettura danneggiata o distrutta; il contributo fino a 1.500 euro offerto da Mopar ai residenti delle zone terremotate sui ricambi utilizzati negli interventi di ripristino delle vetture danneggiate dal sisma.

dimostrazione di come il marchio che contraddistingue i veicoli commerciali di FCA è una realtà fatta di professionisti che sono sempre al servizio dei professionisti con fatti concreti nel momento del bisogno, sia grazie alla professionalità e alla passione di tutte le persone che lavorano in Fiat Professional, sia grazie a una gamma ampia e completa per qualunque esigenza di trasporto, con veicoli progettati per contenere consumi e costi d'esercizio, massimizzando la redditività. Con il progetto "Fiat Pro ricostruzione. Insieme per ricominciare" sarà possibile usufruire, per un giorno, di un mezzo della flotta Fiat Professional, scegliendo il più adeguato alle proprie necessità. Ogni persona potrà avva-

FIAT PROFESSIONAL

Il van sharing del dopo terremoto

FABIO BASILICO
AMATRICE

Il difficile è ricominciare. Nonostante il dolore, la devastazione, la stanchezza. Riprendere in mano la propria vita e la propria quotidianità non è cosa da poco per chi ha subito i danni fisici e psicologici del terremoto. La solidarietà può fare molto ed è per questo che Fiat Chrysler Automobiles con il marchio Fiat Professional, in collaborazione con la Regione Lazio, la Protezione Civile, l'Ufficio Speciale Ricostruzione Lazio e grazie alla fondamentale partnership con Morini Rent, ha voluto essere concretamente vicina alle popolazioni colpite dal terremoto

in Centro Italia. Attraverso il progetto "Fiat Pro ricostruzione. Insieme per ricominciare" mette a disposizione una flotta di veicoli commerciali per offrire un aiuto concreto a chi ne ha bisogno e contribuire fattivamente alla ricostruzione del tessuto economico delle zone terremotate.

Il progetto è stato presentato ad Amatrice (Ri) da Domenico Gostoli, Responsabile per la regione EMEA del brand Fiat Professional che - alla presenza dell'Assessore Infrastrutture, Politiche abitative, Enti Locali della Regione Lazio, Fabio Refrigeri, del Sindaco di Amatrice, Sergio Pirozzi, del direttore dell'Ufficio Speciale per la Ricostruzione

Lazio, Stefano Fermane e di Fabio Bigo, Amministratore Delegato Morini Spa - ha consegnato alla popolazione, alle imprese e alle aziende una flotta di dieci mezzi Fiat Professional per riavviare la ripresa economica, sociale e culturale delle zone colpite dal sisma. La flotta (composta da tre pickup Fullback, sei Talento e un Ducato) sarà a disposizione gratuita di piccole imprese, artigiani, scuole, associazioni sportive e di tutti i cittadini coinvolti in progetti finalizzati alla ricostruzione. Una forma di van sharing che rappresenta una nuova proposta di utilizzo dei veicoli commerciali. Alla cerimonia di consegna ad Amatrice era presente

anche il noto presentatore Tv Marco Berry che ha realizzato un reportage sull'iniziativa.

La presenza di Fiat Professional con un'iniziativa di aiuto specifica è un'ulteriore



ALLA GUIDA DEL PIÙ GRANDE FORD PARTNER ITALIANO IN TERMINI DI VEICOLI VENDUTI E FATTURATO

CHIANESE NUOVO AD E VICE PRESIDENTE DI CARPOINT

Domenico Chianese è stato nominato Amministratore delegato e Vice Presidente di Carpoint Spa di Roma. Carpoint è il più grande Ford Partner italiano in termini di veicoli venduti e fatturato complessivo ed è quindi già oggi un protagonista assoluto del mercato automobilistico italiano. Nato nel 1970 a Roma, dove si è laureato in Ingegneria all'Università La Sapienza, Chianese proviene da Ford Italia, nella quale è entrato nel 1997 e dove ha ricoperto ruoli di crescente responsabilità in tutti i settori dell'azienda, sia in Italia che in Europa, fino a diventare Presidente e Amministratore delegato nel 2012. Quando nel 1962 a Roma nasce Carpoint, concessionaria ufficiale dell'Ovale Blu, in Italia la quota di mercato Ford è meno dello 0,1 per cento. Dopo soli quarant'anni da quella data, Ford è il marchio più veduto in Italia tra i pro-

duttori esteri e secondo assoluto solo dopo Fiat, con una quota di mercato dell'8 per cento di privati. Nel 1990 Carpoint conquista il traguardo di prima concessionaria Ford in Italia, titolo che mantiene senza soluzione di continuità fino a oggi. Nel 1999 viene conclusa la fusione per incorporazione della Caposud Spa in Carpoint Spa. I primi anni del nuovo millennio vedono il Gruppo Carpoint produrre volumi di vendita costantemente superiori alle 10mila unità, tra vetture nuove, usate e veicoli commerciali.

Carpoint è anche il primo FordCredit Bank Partner nel nostro paese. Nel 2002 Carpoint è la prima concessionaria Ford d'Europa e la seconda a livello mondiale. Per rispondere alle sfide di un mercato sempre più competitivo e specializzato, viene costituita la Carpoint Industrial, ramo dell'azienda esclusivamente

rivolto alla distribuzione dei veicoli commerciali Ford. Tra il 2003 e il 2005 il Gruppo Carpoint si pone ambiziosi traguardi: incrementare i volumi di vendita, diversificare l'offerta dei prodotti (automobili e servizi), ottenere la massima soddisfazione del cliente. Nel 2011 nasce a Roma il primo Ford Store d'Europa, una struttura di 10mila metri quadrati per conoscere le ultime novità di prodotto e le proposte dell'usato. Nel 2012 entra a far parte del Gruppo anche la Lidauto Spa, storica concessionaria Ford del litorale romano con sede a Ostia. Nel 2015 Carpoint è insignita di un altro importantissimo premio, l'AWA Awards consegnato a San Francisco per il miglior sito internet mobile, riconoscimento che tra l'altro per la prima volta viene assegnato a una concessionaria non statunitense. Il premio testimonia ancora una volta la visione innovativa



della concessionaria, che già da anni ha investito ingenti risorse per crearsi una presenza di immagine e di qualità in internet sfruttando appieno le enormi possibilità commerciali e di marketing del web.

REALIZZATI I PRIMI PROPULSORI DI NUOVA GENERAZIONE

L'elettrico in Asia fa rima con S.M.R.E.

CONFERMATE LE PRIME MILESTONE DEL PIANO INDUSTRIALE 2017-2020 DEL GRUPPO UMBRO NEL RISPETTO DEGLI ACCORDI CON I COSTRUTTORI DI VEICOLI COMMERCIALI ASIATICI. QUELLI CONSEGNATI SONO I PRIMI POWERTRAIN SVILUPPATI E PERSONALIZZATI PER I PROFESSIONISTI ASIATICI E DESTINATI A MOTORIZZARE I PRIMI MODELLI DI VEICOLI COMMERCIALI DI PROSSIMA IMMISSIONE SUL MERCATO.



“Flex Tex”), nonché macchine per tagliare, fresare e incidere materiali rigidi e semirigidi (Divisione “Heavy Duty”). Il Gruppo produce impianti con un’ampia gamma di soluzioni tecnologiche tra cui laser, plasma, Water Jet, ultrasuoni, tagli meccanici, Hot Air e Hot-melt. Automation opera in un settore in cui S.M.R.E. è presente da oltre 17 anni ed è leader con oltre mille soluzioni produttive in 40 nazioni e 5 Continenti.

La società umbra ha rea-

LINO SINARI
UMBERTIDE

In linea con quanto previsto dal Piano industriale e dai contratti siglati nei primi mesi del 2017 con i costruttori di veicoli commerciali asiatici, il team dell’azienda umbra SMRE ha terminato la fase di progettazione, personalizzazione e produzione delle powerunit che verranno installate sulle prime due piattaforme di veicoli commerciali elettrici da 2,7 t di massa a pieno carico fino alle 8 t che entreranno in produzione a inizio 2018.

Il Piano industriale 2017-2020 si basa su quattro pilastri - partnership strategiche, crescita industriale, efficienza operativa e continua innovazione - per promuovere ulteriore crescita ed efficienza e garantire sostenibilità nel lungo periodo. “Il rispetto di questa importante milestone - commenta Samuele Mazzini, carismatico fondatore e CEO del Gruppo S.M.R.E. - permetterà alla nostra azienda e ai due costruttori di veicoli commerciali asiatici partner di SMRE di raggiungere due importanti obiettivi strategici e industriali: presentare l’intera gamma di prodotti alla fiera internazionale dedicata al mondo della mobilità elettrica Autocne di Pechino e avviare il processo tradizionale di omologazione dei nuovi veicoli per renderli operativi nei tempi previsti”.

Il Gruppo S.M.R.E. attraverso la sua controllata IET utilizzerà il palcoscenico internazionale della fiera di Pechino per lanciare sul mercato asiatico la nuova gamma di prodotti “ready to buy” dedicati al mondo dei veicoli elettrici e ibridi altamente personalizzati capaci di soddisfare le esigenze sempre

più stringenti del mercato cinese. “Siamo veramente orgogliosi - prosegue Samuele Mazzini - di essere riusciti a rispettare gli accordi assunti: questo ci ha consentito di essere perfettamente in linea con il programma definito. La finalizzazione delle attività propedeutiche alla produzione delle prime piattaforme di veicolo consentirà il rispetto delle tempistiche prefissate in merito alla successiva fase d’industrializzazione e produzione il cui inizio è previsto a fine 2017 inizio 2018. Le tempistiche negoziate in fase di accordo erano particolarmente stringenti e presupponevano un elevato commitment da parte dell’intero gruppo di lavoro. Aspettative che sono state confermate”.

I nuovi prodotti lanciati dall’azienda umbra sono destinati a rappresentare il punto cardine e il riferimento nel mercato dei veicoli commerciali elettrici per i prossimi cinque anni in Asia. “Adesso - precisa l’Ad Mazzini - il primo e importante obiettivo è stato raggiunto e il Gruppo



Samuele Mazzini, Presidente e Ad di S.M.R.E.. Sopra la sede dell’azienda umbra e, in alto, uno dei veicoli della gamma.

sta accelerando in maniera esponenziale il suo percorso di crescita. Continua l’impegno per affermare la nostra tecnologia italiana nel mondo: i prossimi passi prevedono i processi di allestimento delle linee produttive e i conseguenti processi tradizionali di validazione e omologazione dei veicoli per l’immissione sul mercato”.

S.M.R.E., con sede a Umbertide, in provincia di Perugia, oltre 50 dipendenti e una forte vocazione internazionale (il 60 per cento del fatturato è realizzato all’estero), è specializzata nello sviluppo di soluzioni altamente tecnologiche nei settori Automa-

tion e Green Mobility. Fondata nel 1999, la società è attiva in due divisioni: Green mobility è la business unit con le prospettive di crescita più importanti. Riferibile alla controllata I.E.T., grazie allo sviluppo di innovativi powertrain integrati realizza kit di elettrificazione e componenti dedicati al mondo della mobilità elettrica e ibrida. L’altra divisione, la linea Automation, comprende la progettazione, realizzazione e commercializzazione di macchine per taglio, saldatura, cucitura e macchine speciali, disegnate su misura, per la lavorazione di tessuti tecnici e speciali flessibili (Divisione

lizzato nel 2015 un valore della produzione pari a 8,5 milioni di euro, costantemente cresciuto negli ultimi tre anni. S.M.R.E. opera con due siti produttivi in Italia e attraverso la propria controllata negli Stati Uniti. Il Gruppo, dopo anni di studio e investimenti, ha sviluppato e brevettato un’innovativa e competitiva gamma di prodotti per i veicoli elettrici, quali kit di elettrificazione dei veicoli (a due, tre e quattro ruote) con Power Train proprietari IET, MRT e HI-Permag e Voltmaxx e ha sviluppato pacchi batterie di ultima generazione con tecnologia al litio.

NUOVO PEUGEOT EXPERT

CON PIATTAFORMA DI ULTIMA GENERAZIONE



"LEASING AVANTAGE PRO" A **210€**/mese
**5 ANNI DI GARANZIA E
 MANUTENZIONE INCLUSI**
 SUPER AMMORTAMENTO DEL **140%**

VEICOLI COMMERCIALI PEUGEOT. PRONTI PER OGNI IMPRESA.



Bipper
Fino a 585 kg*



Partner
Fino a 780 kg*



Expert
Fino a 1.438 kg*



Boxer
Fino a 1.825 kg*

PEUGEOT RACCOMANDA TOTAL

PEUGEOT ASSISTANCE
10 ANNI DI ASSISTENZA STRADALE GRATUITA

800 833034
24 ORE SU 24

*Portata utile.

TAN 4,49% TAEG 6,20% - Scade il 30/06/2017. Es. leasing possessori Partita IVA su Expert Premium Compact BlueHDi 95 con 3D Connected Navigation, Peugeot Connect con servizio SOS & Assistance e Visiopark 180°, prezzo promo € 15.060 (IVA, MSS e IPT escl.) valido in caso di adesione Leasing Advantage Pro e permuta o rottamazione di veicolo. 1° canone anticipato € 4.254,37 + IVA (imposta sostit. Incl.), 59 canoni succes. mensili da € 210,46 + IVA e possibilità riscatto a € 4.792,43 + IVA. No spesa istruttoria, TAN (fisso) 4,49% - TAEG 6,20%. Inclusive nel canone Spese Gestione contratto (che ammontano a 0,09% dell'importo relativo al prezzo di vendita veicolo decurtato del 1° canone), servizi facoltativi Peugeot Efficiency (Estens. garanzia e contratto manutenzione ord. per 5 anni/fino a 100.000 km, importo mensile servizio € 26,64 + IVA) e Unique (Antifurto con furto e incendio - Pr.Va, importo mensile servizio € 20,70 + IVA). Offerta non cumulabile. Salvo approvaz. Banca PSA Italia S.p.A. Fogli info c/o Conces. Immagini inserite a scopo illustrativo.



PEUGEOT
PROFESSIONAL