



# IL MONDO DEI TRASPORTI

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

## Grido d'allarme di Thomas Baumgartner C'È SETE DI RIFORME

"Affermare il ruolo strategico del settore del trasporto e della logistica". Così si è espresso il Presidente di Anita Thomas Baumgartner nel corso dell'Assemblea generale dell'Associazione tenutasi in giugno in Puglia, a Torre Canne di Fasano (Br). Un impegno a tutto tondo quello ribadito da Anita che non rinuncia a mettere i punti sulle "i" delineando con chiarezza i problemi sul tappeto e le possibili strade per uscirne. Anita è l'Associazione nazionale delle imprese di autotrasporto merci e logistica che dal 1944 rappresenta le più grandi imprese del settore, in Italia e in Europa.



Basilico a pagina 3



## Su strada/Scania Streamliner R 450 Cocktail di tecnologia

IL TRUCK CHE SI MUOVE SU STRADA È UNA CENTRALE TECNOLOGICA SU RUOTE LA CUI UNICA MISSIONE È L'EFFICIENZA E QUINDI LA PRODUTTIVITÀ.

Toscano a pagina 16

### Renault Trucks

## Tutti in cava e... VAI



In controtendenza - com'è nello stile di Armando Gilardi - in un momento di crisi dell'edilizia che, a effetto diretto, ha fatto sprofondare verso il basso il mercato italiano del cava-cantiere, Renault Trucks ha proposto ai professionisti del settore l'opportunità di provare la sua nuova gamma da cava-cantiere in uno scenario di consuetudine per chi opera nelle costruzioni: discese e salite in forte pendenza, strade sterrate, terriccio che si

alterna a ghiaia. E il tutto con veicoli a carico pieno (o quasi). Scenario della possibilità la Cava Nuova Demi di Brembate, in provincia di Bergamo, dove Renault Trucks e la Concessionaria VAI di Brivio hanno accolto oltre un migliaio di partecipanti in una due giorni tutta dedicata alla scoperta (e alla prova) dei veicoli della nuova gamma della Losanga.

Sinari a pagina 20



### Pirelli Truck

## Tripletta vincente

All'ultima edizione di Autopromotec Pirelli ha dato prova della sua capacità innovativa proponendo ben tre nuove soluzioni per il trasporto commerciale: il nuovo pneumatico per autobus urbani MC:01, la gamma di misure XL per tutte le applicazioni della serie Serie 01 e la FleetApp, l'inedita applicazione per smartphone dedicata al mondo del trasporto.

Basilico a pagina 21



### Consegna di Di Pinto & Dalessandro a Autotrasporti Michele Perrotti

## Anche nel Sud Iveco riconquista clienti

L'azienda di Lucera riporta nella propria flotta uno splendido Stralis della serie speciale "40 anni". Per il dealer barese un ulteriore positivo segnale di una ripresa del mercato che potrà rafforzare l'intera attività.

Altieri da pagina 4

### Mercedes-Benz

## È l'Actros l'autentico Rivale

A pagina 13



### MAN TRUCK & BUS

## I pompieri del Leone

Al Salone Interschutz 2015 di Hannover, MAN si è presentata con un'ampia gamma di veicoli e soluzioni per le attività antincendio ed emergenziali.

Prina a pagina 10

### FIAT PROFESSIONAL

## Doblò l'avventuriero

È appena arrivato sul mercato e già si arricchisce della versione Trekking: nuovo Doblò accontenta ogni necessità a 360°.

Campanella da pagina 30

### VDL Bus & Coach

Il nuovo Futura FMD2 si presta al meglio ai servizi turistico e intercity

A pagina 41



### GNS SYSTEM

Ghedauto conferma la bontà delle soluzioni DMS FILAKS.plus

A pagina 23



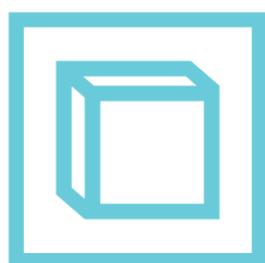
### Voith Turbo

Trasmissioni più efficienti per il trasporto pubblico

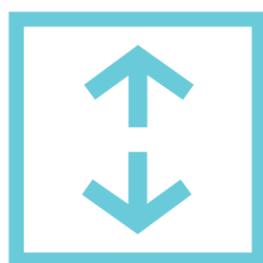
A pagina 44



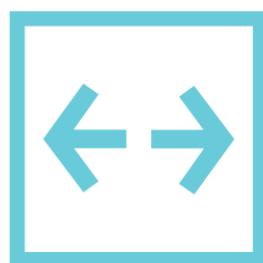
# LUI FA LO STRAORDINARIO, TU LAVORI MEGLIO.



FINO A 4,10 m<sup>3</sup>  
DI VOLUME UTILE



FINO A 1,25 m  
DI ALTEZZA UTILE



FINO A 3,25 m  
DI LUNGHEZZA UTILE



LARGHEZZA UTILE  
TRA I PASSARUOTA  
DI 1,23 m



**Nuovo Citroën Berlingo VAN**, grazie alla sua capienza, alla sua agilità e alla modularità della cabina Extenso 3 posti, è il veicolo ideale per rendere più facile ed agevole ogni tipo di lavoro.

TI ASPETTIAMO.

**CRÉATIVE TECHNOLOGIE**



[citroen.it](http://citroen.it)

## INTERVISTA A THOMAS BAUMGARTNER, PRESIDENTE ANITA

## Sete di riforme

“CREDO FERMAMENTE - DICHIARA IL NUMERO UNO DELL'ASSOCIAZIONE NAZIONALE DELLE IMPRESE DI AUTOTRASPORTO MERCI E LOGISTICA FONDATA NEL 1944 - CHE OCCORRA UNA VISIONE DI AMPIO RESPIRO, CON INTERVENTI RAPIDI E INCISIVI, PER FAR SÌ CHE IL SETTORE POSSA ESSERE UNO DEI PRINCIPALI ATTORI DI UNA STABILE E DURATURA RIPRESA”.

FABIO BASILICO  
TORRE CANNE DI FASANO

“Affermare il ruolo strategico del settore del trasporto e della logistica”. Così si è espresso il Presidente di Anita Thomas Baumgartner nel corso dell'Assemblea generale dell'Associazione tenutasi in giugno in Puglia, a Torre Canne di Fasano (Br). Un impegno a tutto tondo quello ribadito da Anita che non rinuncia a mettere i punti sulle “i” delineando con chiarezza i problemi sul tappeto e le possibili strade per uscirne. Anita è l'Associazione nazionale delle imprese di autotrasporto merci e logistica che dal 1944 rappresenta le più grandi imprese del settore, in Italia e in Europa. Aderisce a Confindustria ed è una delle organizzazioni costituenti la Federtrasporto che raggruppa le associazioni di operatori e gestori di infrastrutture del settore trasporti e logistica di Confindustria.

“Credo fermamente - dice il Presidente in apertura dell'intervista - che occorra una visione di ampio respiro, con interventi rapidi e incisivi, per far sì che il settore possa essere uno dei principali attori di una stabile e duratura ripresa. È in corso una profonda trasformazione del quadro istituzionale, con il superamento del bicameralismo perfetto e la riorganizzazione della Pubblica Amministrazione, per rendere il nostro Paese più competitivo, efficiente e attrattivo. Si è anche finalmente avviato un ambizioso processo di riforme strutturali, dal lavoro alla giustizia, dal fisco alla scuola. Riforme attese da tempo, di portata strategica per le aziende e il Paese. Ora che la riforma del sistema portuale è in fase di ultimazione, nell'agenda del Governo deve trovare posto una specifica riforma organica dell'autotrasporto e della logistica”. Per Thomas Baumgartner occorre dunque “un piano organico fatto di politiche, regole e soluzioni innovative, in linea con i rapidi cambiamenti in atto, per cogliere le opportunità offerte dalla favorevole congiuntura internazionale: costo del petrolio, deprezzamento dell'Euro e politiche espansive della Bce. Questi fattori, uniti alla maggiore credibilità acquisita dal nostro Paese sul piano internazionale, danno nuovi impulsi al ciclo economico e al clima di fiducia delle imprese e dei consumatori”.

Uno scenario favorevole per il settore trasporto e logistica che però non è ancora nelle condizioni di esprimere pienamente tutte le proprie potenzialità di crescita, “perché frenato - precisa Baumgartner - da questioni ancora irrisolte come la regolarità delle imprese nell'Albo e la semplificazione del quadro normativo. I processi di riassetto avviati

devono essere dunque rapidamente completati, e misure specifiche che consentano di agganciare la ripresa economica e di riposizionare le imprese sui mercati, devono essere adottate”. Sull'Albo degli autotrasportatori, “rafforzato dalle nuove competenze”, il numero uno di Anita spiega che l'organismo “sta lavorando per sviluppare un sistema di controlli incrociati, che garantisca la regolarità delle aziende iscritte. È un passaggio importante per valorizzare le imprese virtuose ed escludere dal mercato quelle che non hanno le carte in regola. L'Albo deve essere accessibile a tutti coloro che soddisfano pienamente i criteri previsti dalle norme europee: non temiamo la concorrenza, né di confrontarci sul mercato, ma a condizione che la partita si giochi con le stesse regole”.

Il numero e la complessità delle regole che governano il settore richiama però al contempo l'esigenza di una semplificazione del quadro normativo. “A tale scopo - continua Baumgartner - il gruppo di lavoro che dovrebbe essere avviato a breve rappresenta il punto di partenza per la stesura di un Testo Unico delle disposizioni sull'autotrasporto: un corpus normativo organico e semplificato, adeguato alle mutate esigenze del mercato, delle imprese e dell'in-

tera economia”. Regole chiare in un mercato aperto e trasparente. Thomas Baumgartner lo dice chiaramente: “Prendiamo parità di condizioni per rendere le imprese italiane competitive sui mercati. A Bruxelles comincia a emergere finalmente ciò che Anita denuncia da anni: l'assenza di armonizzazione delle norme sociali e delle condizioni di lavoro tra i vari Paesi; il dumping causato da tali divergenze; i rischi legati a un'ulteriore liberalizzazione del cabotaggio stradale; il mancato rispetto delle regole sociali e di sicurezza. Tutti problemi non più sottostimabili, dei quali le future politiche europee e nazionali dovranno necessariamente tenere conto. Doppio registro per gli autisti nei trasporti internazionali e stop alla liberalizzazione del cabotaggio per tutelare il mercato nazionale: queste le soluzioni proposte da Anita. Vogliamo poter esprimere al meglio tutto il nostro potenziale competitivo. E vogliamo farlo noi, da italiani, in Italia e in Europa”.

Baumgartner esprime soddisfazione per il fatto che il Governo ha finalmente accolto la richiesta di Anita di rendere strutturali le risorse statali per il settore: “Una dotazione pluriennale - spiega - che consente una migliore gestione delle risorse e



Thomas Baumgartner, Presidente di Anita

pianificazione degli investimenti, di cui le imprese non possono fare a meno. La logica degli ‘aiuti a pioggia’, ai quali Anita è sempre stata contraria, è stata sostituita da una ripartizione dei fondi più attenta e se-

lettiva, a supporto di politiche di sviluppo del settore. I veicoli più obsoleti, come è giusto che sia, non usufruiscono più del rimborso delle accise né di quello dei pedaggi autostradali. Ci sono margini per continuare in tale direzione, escludendo via via dai benefici le classi Euro più inquinanti, per destinare sempre più risorse a chi investe in veicoli più sicuri, efficienti e a minore impatto ambientale. Senza dimenticare che bisogna accelerare l'erogazione dei contributi delle passate annualità e l'emanazione dei decreti attuativi sugli investimenti e sulla formazione, poiché il fattore tempo gioca un ruolo decisivo”.

Acquisito come dato di fatto che la logistica e il trasporto sono un volano per lo sviluppo e la ripresa duratura dell'economia va anche considerata la posizione strategica del Paese, al centro del Mediterraneo; “una posizione - ammette Baumgartner - che deve essere pienamente sfruttata e valorizzata. Apprezziamo il lavoro del Governo, che ha dato priorità al rilancio del sistema mare, con il Piano strategico nazionale della portualità e della logistica. Riteniamo tuttavia che la logistica integrata con il sistema portuale sia solo un primo passo, cui debba far seguito un piano di riordino dell'intero sistema logistico nazionale. Sul versante ferroviario, non possiamo che esprimere apprezzamento per la nuova società Ferrovie Cargo, poiché dopo anni di assenza di politiche a favore dello sviluppo del trasporto combinato ferrovia-strada, è giunto il momento di investire in questo settore per un più idoneo riequilibrio del modal split”.



È strategico il ruolo del trasporto e della logistica come volano per lo sviluppo e la ripresa dell'economia.

## GLI OPERATORI ITALIANI E LE DIVERSE CONDIZIONI DI LAVORO TRA I VARI PAESI EUROPEI

## ANITA VA ALL'ATTACCO PER DIFENDERE AL MEGLIO I VETTORI NAZIONALI

Le statistiche non mentono: sulle reali condizioni di lavoro nel settore dell'autotrasporto tra i vari paesi europei. “Negli ultimi dieci anni - ricorda Thomas Baumgartner - le t/km trasportate dai vettori italiani in Europa sono diminuite di oltre il 35 per cento. Nello stesso periodo i vettori dell'Est Europa, con la Polonia in testa, hanno più che raddoppiato i volumi di traffi-

co, dimostrando una forte aggressività anche sul mercato interno. La quota di mercato dei vettori nazionali nell'interscambio delle merci italiane con i Paesi UE in otto anni è scesa dal 36 al 26 per cento, e il trend è in continuo calo”. In materia di lavoro le misure individuate dal Governo sono giudicate da Anita “senz'altro apprezzabili e destinate a produrre effetti positivi anche nel

settore del trasporto e della logistica. Da sole però non bastano a frenare delocalizzazioni e somministrazione transnazionale, né tantomeno inducono le imprese a rientrare e tornare ad assumere in Italia. Occorrono per la categoria misure straordinarie e aggiuntive”.

Non mancano esempi di Paesi membri che hanno adottato strumenti a tutela delle

proprie imprese, per consentire loro di contrastare il dumping sociale. “Misure che sono tuttavia in contrasto con le normative europee”, precisa Baumgartner. La Germania ha esteso ai trasporti internazionali l'applicazione della legge sul salario minimo, ma la Commissione UE ha aperto una procedura d'infrazione, anche se la legge per ora resta in vigore.

Pure la legislazione anti-dumping della Francia, che ha introdotto pesanti sanzioni per il riposo settimanale regolare in cabina, risulta depotenziata a seguito dei rilievi della Commissione, che ha ritenuto l'entità delle pene e delle sanzioni eccessiva rispetto all'esigenza di tutelare le condizioni di vita degli autisti.

“L'Italia, dal canto suo - aggiunge il numero uno di

Anita - è intervenuta di recente solo sul cabotaggio, con l'inversione dell'onere della prova a carico del vettore, i cui effetti sul mercato non sono ancora misurabili. Ogni Paese si sta dunque muovendo autonomamente. E anche il nostro deve individuare soluzioni appropriate. La partita è troppo importante e non possiamo permetterci di perdere altro tempo”.

LA CONCESSIONARIA DI PINTO & DALESSANDRO DI BARI IN LINEA CON IL TREND IVECO

# Stralis riconquista i clienti

“PROVARE PER CREDERE” È IL MOTTO CON IL QUALE L’AZIENDA “AUTOTRASPORTI MICHELE PERROTTI” HA AGGIUNTO NELLA FLOTTA L’OTTAVO VEICOLO, SCEGLIENDO IL LEADER DEI PESANTI IVECO. UNA SCELTA CHE RIEMPIE D’ORGOGGIO IL DEALER: LA “DI PINTO & DALESSANDRO” DI PUTIGNANO. “CONSEGNE COME QUESTA, DI CLIENTI CHE TORNANO AD ACQUISTARE IVECO DOPO DIVERSI ANNI, SONO IL SEGNALE CHE NEL PESANTE STRADALE, COSÌ COME NEI VEICOLI COMMERCIALI, STIAMO RECUPERANDO TERRENO”, AFFERMA LEONARDO DI PINTO.



PAOLO ALTIERI  
MISANO ADRIATICO

“Vogliamo provare per credere!”. In questa frase di Michele Perrotti, fondatore e amministratore dell’azienda di autotrasporti che porta il suo nome, è sintetizzata quella che per l’imprenditore di Lucera, alle porte di Foggia, rappresenta un’autentica rivoluzione. Fondata nel 2008, l’azienda “Autotrasporti Michele Perrotti” si occupa del trasporto di merci conto terzi e opera su un territorio molto vasto. Fino a qualche settimana fa disponeva di un autoparco con sette camion, ciascuno per ognuno dei sette dipendenti. In primavera la scelta di investire ulteriormente sulla flotta, con l’o-



Leonardo Di Pinto, Responsabile Commerciale della concessionaria IVECO Di Pinto & Dalessandro di Bari.

biettivo di soddisfare le sempre più pressanti richieste di trasporto di scarichi e carichi merci: è così che al parco di veicoli Scania ha deciso di aggiungere un IVECO Stralis. Sarà stata la livrea accattivante blu con contrasto bianco - quella della versione limitata per celebrare il quarantesimo anniversario del costruttore torinese - e decorazioni con stripes grigio metallizzato e specchi personalizzati. A ogni modo Michele Perrotti è a dir poco entusiasta del suo investimento.

La consegna ufficiale del veicolo è avvenuta nella festosa cornice di Misano Adriatico, al circuito “Marco Simoncelli”, in occasione del Week End del Camionista 2015. “Anche a bordo - ha

spiegato Michele Perrotti - questa versione speciale presenta una serie di contenuti che arricchiscono ulteriormente il veicolo: sedili in pelle, radio navigazione, telefono integrato con dispositivo viva voce: abbiamo acquistato la versione con motore da 500 cv che rappresenta in questo momento la scelta più indicata per noi. Perché a sette Scania affianchiamo un IVECO Stralis? Perché l’obiettivo di chi come noi tutti i giorni è sulla strada è sperimentare le novità: un compagno di viaggio lo conosco quando lo frequenti tutti i giorni. Ebbene bisogna provare per credere! Naturalmente abbiamo effettuato diversi test, ci siamo confrontati con i manager Iveco e, so-

prattutto, un ruolo di primo piano l’ha avuto la concessionaria, che ci ha ispirato fiducia e con la quale abbiamo avviato un rapporto di collaborazione all’insegna dei benefici reciproci”.

La concessionaria in questione è la “Di Pinto & Dalessandro”, storico dealer pugliese che l’anno scorso ha varcato il traguardo del mezzo secolo dalla fondazione. Alla cerimonia di consegna era presente Leonardo Di Pinto, Responsabile Commerciale. “La fornitura a Michele Perrotti - ci ha detto Leonardo Di Pinto - ci riempie d’orgoglio, sia perché si tratta di un cliente importante, che da qualche anno rappresenta un

segue

## IVECO STRALIS PROTAGONISTA AL CIRCUITO DI MISANO ADRIATICO

### IN PRIMO PIANO IL COMFORT E LE PRESTAZIONI PER LUNGO RAGGIO DEL MOTORE CURSOR

Unica tappa italiana del Fia European Truck Racing Championship, il campionato europeo della categoria truck che raduna ogni anno migliaia di appassionati del settore dell’auto-transporto, il “Week End del Camionista 2015” al “Misano World Circuit Marco Simoncelli” ha rappresentato l’occasione per conoscere da vicino i veicoli e le più importanti novità sul mercato. Grande novità di questa edizione la presenza del team tedesco

Iveco SchwabenTruck: Gerd Korber in gara al volante di uno Stralis prototipo preparato per questo tipo di gare, con una velocità massima di 160 km/h, equipaggiato con motore Cursor 13 da 1150 cv. Il pilota ha conseguito un brillante terzo posto in una delle gare del Gran Premio d’Austria.

La presenza di Iveco si è caratterizzata per un’area di 900 mq, situata in prossimità del team truck race, adiacente al circuito dove, a catturare l’attenzione dei visitatori, era esposto il re indiscusso del trasporto su strada: lo Stralis in due diverse configurazioni super accessoriate, il modello AS440S500T/P, Hi-Way con Cursor 13, da 500 cv, super efficiente nei consumi, e il modello AS440S56T/P Hi-Way con Cursor 13, da 560 cv, dall’estetica accattivante, dotato di massimo comfort e massime prestazioni per viaggi di lungo raggio.

Sullo stand non mancava infine il Trakker Dakar, veicolo ricco di fascino, da ammirare sia in versione statica sia dinamica. Nell’area espositiva, a fianco di Iveco, due importati par-



tner tecnici: Petronas, punto di riferimento nel settore dei lubrificanti e Sparco, leader assoluto nel campo degli accessori nel motorsport.

Gli Stralis Hi-Way in versione dinamica hanno permesso di apprezzare le eccellenti performance, in termini di prestazioni e di consumi di carburante, del gigante del costruttore torinese. Grazie all’attitudine innovativa e alla leadership tecnologica che contraddistinguono il brand Iveco, i veicoli sono stati i primi a essere dotati di motori con tecnologia Iveco HI-SCR che garantisce numerosi vantaggi rispetto al sistema EGR.

Al circuito di Misano Iveco ha offerto l’opportunità di effettuare prove su strada, per mettersi in gioco a bordo dei veicoli Stralis Hi-Way dotati di semirimorchio e con motore Cursor 13 da 480 cv e Cursor 13 da 500 cv o mediante test di guida su uno Stralis Hi-Way equipaggiato con motore Cursor 13 da 500 cv e su uno Stralis Hi-Road AT440S33T/P alimentato a gas naturale compresso (CNG). La tecnologia dei veicoli a gas naturale rappresenta una priorità nelle attività di Iveco per la mobilità sostenibile. Questo veicolo garantisce non solo un risparmio notevole di combustibile e di conseguenza un abbattimento dei costi d’esercizio (TCO), ma anche una sensibile diminuzione dell’inquinamento acustico.

Nello spazio esterno, a conferma dell’impegno rivolto al tema della sicurezza stradale, Iveco ha proposto l’iniziativa Iveco Check Stop, lanciata lo scorso anno, che prevede un servizio gratuito di controllo sullo stato di vigilanza, sonnolenza e fatica dell’autista e di verifica delle funzionalità primarie del veicolo.

Iveco with



# RIGENERAZIONE? NO GRAZIE. CONTINUE A VIAGGIARE CON IVECO.



**Prima nel settore ad offrire la soluzione SCR ONLY  
su tutta la sua gamma di camion, Iveco vi garantisce:**

**+ ZERO INTERVENTI DEL GUIDATORE**

Nessuna attenzione particolare al fondo stradale • Nessuna restrizione operativa

**+ EFFICIENZA DEI CONSUMI**

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

**+ DURATA**

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

**+ SEMPLICITÀ**

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



**HI-SCR**

**IVECO**  
WWW.IVECO.IT

Numero verde  
**800-800288**

seguito

## PROVARE PER CREDERE!



autentico riferimento nel nostro territorio, sia perché si tratta di un trasportatore che dopo 15 anni torna a scegliere Iveco, dimostrando nel concreto i nuovi fasti che lo Stralis sta dando a Iveco. In questo senso la soddisfazione è massima: un trasportatore di esperienza sceglie un modello solo quando lo riconosce come esemplare in termini di affidabilità e consumi e Stralis, in tutte le diverse versioni disponibili, risponde in maniera precisa alle richieste delle aziende, facendo riacquistare a Iveco un ruolo di primo piano nel segmento del trasporto pesante, con conquiste di nuove quote e riconquiste di clienti anche leader nella propria zona come Michele Perrotti”.

Sono in corso altre forniture importanti? “Abbiamo - risponde Leonardo Di Pinto - altre trattative in corso, supportate da pacchetti finanziari che consentono ai trasportatori d’investire per lasciarsi alle spalle il momento difficile e approfittare della ripresa in atto. Un esempio è il Buy Back, formula che consente l’acquisto di un trattore a rate per tre anni comprensive di servizi e manutenzione: terminato il triennio il trasportatore riscatta il veicolo sostituendolo magari con un altro in una nuova configurazione rispondente alle mutate necessità di lavoro”.

In che modo la “Di Pinto & Dalessandro” ha affrontato il difficile contesto economico globale? “Un aspetto per noi importante - ha risposto Leonardo Di Pinto - è la presenza storica sul territorio: in un momento difficile i clienti preferiscono rivolgersi a un

partner affidabile, conosciuto, di comprovata esperienza e competenza. La presenza consolidata ci ha premiato e ci sta premiando, tant’è che nonostante si sia ridotto il mercato, abbiamo mantenuto le nostre quote”.

Qual è il punto di forza del dealer pugliese? “Disponiamo - aggiunge il Responsabile Commerciale della “Di Pinto & Dalessandro” - di un nuovo magazzino ricambi eccellente quanto a ubicazione, dimensioni, servizi, disponibilità di prodotto e velocità di consegna: assicuriamo la consegna di ricambi in 24 ore. Abbiamo proceduto alla riorganizzazione del servizio officina e oggi il servizio è capillare, efficiente e veloce: disponiamo complessivamente di 20 officine autorizzate per servizio truck e bus” nell’ambito di Puglia e Basilicata.

Sul piano delle vendite oggi quali sono i brand commercializzati dalla “Di Pinto & Dalessandro”? “Dal 2009 - precisa Leonardo Di Pinto - siamo dealer anche di altri brand come Iveco Bus, Fiat Professional, Astra e Piaggio Veicoli Commerciali: quello che mancava per renderci vera e propria azienda multi-brand orizzontale. Oggi riusciamo a soddisfare tutte le esigenze di trasporto merci e passeggeri: dai veicoli commerciali Piaggio e Fiat Professional fino agli autobus Iveco Bus passando per i truck Iveco e i veicoli da cava-cantiere Astra; dall’Ape 50 allo Stralis, dalla Fiat 500L ai pulman Gran Turismo Magelys, la gamma è praticamente completa”.

Quali sono le sue aspettative sull’andamento del merca-



La consegna del nuovo veicolo Iveco a Michele Perrotti. A sinistra, il nuovo magazzino ricambi della Di Pinto & Dalessandro.

to? “Sono fiducioso - prosegue Leonardo Di Pinto - sul secondo semestre, non solo nel pesante stradale e nei veicoli commerciali, segmenti nei quali la ripresa è nei numeri più che nei fatti: le aziende di trasporto hanno tirato avanti finora, ma il parco ha raggiunto una situazione anagrafica che richiede un cambiamento; soprattutto le medie e grandi flotte, ben organizzate, hanno a mio avviso un alto potenziale di acquisto. Qualche segnale positivo lo avvertiamo anche nel cava-cantiere, soprattutto perché per far fronte a una timida ripresa del mercato le aziende del movimento terra non possono più rivolgersi all’usato, visto che veicoli usati per quelle applicazioni non se ne trovano quasi più. Per cogliere le piccole opportunità nell’edilizia questi operatori dovranno necessariamente investire su nuovi prodotti”.

Con 50 dipendenti, la “Di

Pinto & Dalessandro” ha affrontato il periodo di crisi senza tagli occupazionali, ma puntando ad aumentare la gamma di servizi offerti, investendo su usato, post vendita e ricambi. “Nel 2014 - snocciola qualche dato Leonardo Di Pinto - abbiamo venduto circa il 10 per cento in più di veicoli nuovi, rispetto all’anno precedente, equamente distribuiti nelle diverse gamme Iveco. Il trend è tuttora in crescita, in particolare nel segmento del leggero furgone e del pesante trattore. Stimiamo di crescere nel fatturato: dai 38 milioni di euro del 2014 l’aspettativa quest’anno è di superare i 40 milioni”.

Negli anni di crisi il dealer pugliese non ha smesso d’investire e oggi l’assetto territoriale è pronto a rispondere alla ripresa. “La storica sede di Putignano - ha illustrato Leonardo Di Pinto - è stata implementata con un forte inve-

stimento sui capannoni per realizzare l’attività di post vendita. Oltre a questa sede oggi disponiamo di altre due sedi. Quella di Bari che oltre a essere molto attiva sul fronte ricambi, rappresenta una vetrina eccezionale per il nuovo e per l’usato: non appena viene inserito un camion usato immediatamente riceviamo richieste d’informazione, questo grazie ad una ubicazione strategica all’ingresso della zona industriale e grazie ad un fronte strada sulla S.S. 96 che collega Bari a Matera, di circa un chilometro. A Martina Franca in provincia di Taranto abbiamo un Center Fiat Professional. In questo modo copriamo in maniera ottimale l’intera area di nostra competenza”.

Nel settore degli autobus qual è la tendenza che si registra in Puglia? “Proprio la scorsa settimana - risponde in conclusione Leonardo Di Pinto - ci siamo aggiudicati

presso l’AMAT di Taranto, una gara per la fornitura di dieci minibus urbani a pianale posteriore ribassato su base Daily 70C17 Euro 6. Il settore soffre per la riduzione dei finanziamenti pubblici, ad esempio da due anni la Regione Puglia non emana più piani di sostegno per il diritto allo studio. Le potenzialità ci sono e stiamo recuperando nel mercato privato, dove Iveco ha ripreso ad avere un’immagine forte grazie ad un prodotto affidabile e apprezzato dai clienti. Si sta modificando la figura del cliente: al “vecchio” Comune o ente pubblico che acquistava i veicoli per il trasporto scolastico o disabili, si sostituisce oggi il privato che, avendo acquisito il servizio, necessita di veicoli che gli consentano di soddisfare le esigenze dell’appalto in maniera proficua per lui e soddisfacente per la committenza e il cliente finale”.

## MEZZO SECOLO DI INVESTIMENTI E SIGNIFICATIVI STEP EVOLUTIVI

### PUNTI DI FORZA ASSISTENZA E FORMAZIONE TECNICA DEL PERSONALE

La Di Pinto & Dalessandro nasce nel 1964, quando Bartolomeo Di Pinto e sua moglie Rosaria Dalessandro avviano un’officina di riparazione che ben presto diventerà punto di riferimento per gli autotrasportatori della zona, grazie a un servizio ben organizzato, qualificato e, per quei tempi, molto evoluto.

Tanta professionalità, orientata specificatamente al veicolo industriale, viene premiata nel 1978 con la Concessione Iveco. All’attività di commercializzazione dei veicoli si affianca sin dall’inizio quella relativa alla vendita di ricambi originali oltre naturalmente a quella di riparazione.

Oggi la concessionaria Di Pinto & Dalessandro è una delle più importanti strutture del sud Italia operanti nel settore dei veicoli industriali rappresentando nell’area di sua competenza marchi come Iveco, Astra, Iveco Bus, Fiat Professional e Piaggio Veicoli Commerciali, con un organico di 50 dipendenti, una squadra di professionisti a servizio del trasportatore. Completa il presidio una fitta rete di ben 20 officine autorizzate che assicurano un servizio capillare. Inoltre la Di Pinto Bartolomeo, azienda consorella, è concessionaria dei lubrificanti Petronas.

La sede principale della Concessione si trova a Putignano, in provincia di Bari, in una posizione baricentrica rispetto alla sua zona di competenza. L’insediamento principale si sviluppa su un’area di 60mila mq.

Presso la nuova struttura di Bari, sita all’ingresso della zona industriale, in posizione strategica e facilmente accessibile grazie alla fitta viabilità, ha sede l’area formazione della Concessionaria Di Pinto & Dalessandro.

Tre aule multimediali, dotate di impianti di diffusione acustica e rete informatica, sono state realizzate per supportare



l’attività formativa del gruppo Iveco, ma sono anche attualmente a disposizione di aziende, istituti scolastici ed enti formativi. La struttura è stata già collaudata per i corsi di addestramento e istruzione tecnica destinata agli operatori del settore, principalmente tecnici della rete assistenziale Iveco e Iveco

Bus.

La perfetta riuscita dell’attività didattica è stata garantita non solo dalla presenza delle tre aule attrezzate con i più moderni supporti multimediali, ma anche dall’impiego di una vasta area tecnica per le prove pratiche e i test.

# NUOVO TRAKKER E6



## HI-RELIABILITY IS POSSIBLE

- + Hi-Reliability: telaio robusto e flessibile, in acciaio ad alto limite di snervamento.
- + Hi-Performance: motori Cursor 9 e 13 con potenze da 410 fino a 500 CV.
- + Hi-Versatility: ampia gamma allestibile per ogni esigenza.
- + Hi-Comfort & Ergonomics: nuova plancia con tasti funzione in posizione più ergonomica.

Numero verde  
**800-800288**

**IVECO**  
WWW.IVECO.IT

Iveco with





MERCEDES-BENZ

# Had, la trazione ideale per guerrieri come Arocs

ALLA PROVA NELLA CAVA ERKENBRECHTSWEILER, A SUD DI STOCCARDA, IL LEADER DELLA STELLA NEL SEGMENTO CAVA-CANTIERE DÀ PROVA DELLE SUE INDISCUSSE DOTI: NON C'È PENDENZA CHE LO FERMI (AL 15 PER CENTO CIRCA IL VEICOLO SALE MAESTOSO, NONOSTANTE IL PIETRISCO, COME STESSE VIAGGIANDO IN PIANO), PUR TRAINANDO UN SEMIRIMORCHIO RIBALTABILE A TRE ASSI. PUNTO DI FORZA DELLA TRAZIONE AUSILIARIA IDRAULICA L'ESTREMA LEGGEREZZA. CONCEPITA PER MEZZI CHE CIRCOLANO PREVALENTEMENTE SU STRADA, LI RENDE IN GRADO DI MUOVERSI BENE ANCHE SU TERRENI DIFFICILI.

MAX CAMPANELLA  
STOCCARDA

In cava non c'è breccia né pietra che tenga, su strada la maneggevolezza allevia il lavoro di chi guida. Sterzabile come un autocarro a trazione posteriore, Arocs in versione HAD (Hydraulic Auxiliary Drive) è il truck di Mercedes-Benz con la trazione ausiliaria ideale: leggera (l'ausilio idraulico alla partenza pesa solo 400 kg), a basso consumo (il 10 per cento meno rispetto alla trazione integrale meccanica), la Trazione Ausiliaria Idraulica permette al leader della Stella nel segmento cava-cantiere di superare senza problemi i tratti in salita non asfaltati e i terreni non compatti, nel contempo assicurando su strada una straordinaria guidabilità.

Raggiungiamo la cava Erkenbrechtsweiler, a sud di Stoccarda, e al primo sguardo questa novità non



Due Mercedes-Benz Arocs in azione durante la prova in cava.

la notiamo: anche nella targhetta sulla porta lato guida dell'Arocs 1845 LS non figura alcuna sigla che possa far riferimento alle particolarità di questa motrice per semirimorchio. L'insolita protuberanza sui mozzi delle ruote anteriori è il primo piccolo indizio di qualche modifica apportata in quest'ambito. Sul lato passeggero si notano finalmente le nuove parti applicate che caratterizzano il nuovo Arocs HAD: tra l'unità di post-trattamento dei gas di scarico e l'asse posteriore è alloggiato un serbatoio olio, completo di radiatore e blocco di comando valvole, per il sistema di ausilio alla partenza. Con la denominazione Hydraulic Auxiliary Drive (HAD), Mercedes-Benz offre una nuova variante di versione integrale per l'Arocs concepita per quei veicoli da cantiere che circolano prevalentemente su strada, ma occasionalmente devono anche

sapersi muovere su terreni difficili per operazioni di carico o scarico. Tra questi figura ad esempio una motrice per semirimorchio Arocs con configurazione degli assali 4x2 e semirimorchio ribaltabile, perfetta per trasportare i materiali edili in modo rapido ed efficiente da un punto A a un punto B, oppure da una cava di produzione di ghiaia al cantiere.

Prima di accedere all'impianto di lavorazione della breccia, l'incorruttibile bilancia attende ogni veicolo per pesare la tara. Nel caso dell'Actros 1845 LS Mercedes-Benz, con semirimorchio ribaltabile a tre assi, il valore registrato corrisponde a 14,8 t, di cui solo 8,2 t riguardano la motrice, grazie alla leggera trazione anteriore HAD. Con la trazione integrale classica, ovvero con ripartitore di coppia, differenziale, albero di trasmissione cardanico e telaio rinforzato (9 mm al posto di 8 mm) la bilancia digitale avrebbe riportato 400 kg in più.

Dopo la pesatura si parte già in modalità Offroad, dato che nell'area dell'impianto di lavorazione della breccia l'aderenza del terreno si riduce notevolmente. Le strade asfaltate diventano semplici viottoli ghiaiosi, certamente più in linea con l'ambiente. Qui è meglio scendere a marcia bassa e a un numero di giri lievemente più elevato per raggiungere un avvallamento dove ci aspetta già la pala caricatrice, soprattutto se poi subito dopo, a pieno carico, si deve ripercorrere il tragitto inverso.

La modalità Offroad, che tra l'altro si attiva con una lieve pressione sulla leva del cambio, segnala al cambio totalmente automatizzato PowerShift Mercedes 3 di aumentare i punti d'innesto di 200 giri/min circa. Questo vale sia per i passaggi alle marce superiori che per le scalature in fase di decelerazione.

A ogni carico, la pala rovescia nel semirimorchio ribaltabile più di 7 t di brecciolino. Con un peso complessivo di quasi 40 t, l'Arocs 1845 parte in prima, senza arretrare neanche di un millimetro nell'avvallamento. Merito del cosiddetto "sistema antiarretramento", attivabile tramite pulsante nella serie di tasti centrale, che rilascia automaticamente i freni quando si preme il pedale dell'acceleratore: l'autocarro si mette in movimento senza sforzo. Il 6 cilindri in linea a corsa lunga utilizzato in questo caso (corsa del pistone 156 mm, alesaggio cilindri 132 mm) eroga da una cilindrata di 12,8 l una potenza di 330 kW (449 cv) a 1.800 giri/min.

Il cambio si prepara ad affrontare la prossima salita come se avesse potuto prevederla, scalando fino a innestare la prima in tempi brevissimi. Per provare l'HAD non si va su strada, bensì si passa dall'impianto di lavorazione della breccia alla cava di pietra adiacente, strutturata a terrazze di diversa altezza. Davanti all'Arocs si prospetta una salita con una pendenza approssimativa del 15 per cento. E quello che la precede non si potrebbe mai definire strada: detriti e pietre su una mistura di terra e sabbia compattata. Tirare su 40 t da qui non sarà certo un compito facile. In questo caso, l'inserimento del bloccaggio del differenziale posteriore aiuta soltanto in parte. Adesso tocca all'Arocs HAD dare prova delle sue capacità. Basta la pressione di un pulsante - sempre nella serie di tasti al centro - e sul display centrale s'illumina un simbolo che raffigura l'asse anteriore. Premendo il pedale dell'acceleratore, il simbolo cambia colore, passando dal bianco al blu. Adesso la nuova trazione integrale leggera è attiva. L'olio viene pompato ad alta pressione nei motori sui mozzi, mettendo a disposizione di ogni ruota anteriore una potenza aggiuntiva di 40 kW. E il veicolo affronta la salita maestoso, senza intoppi e senza fatica, come stesse percorrendo un tratto stradale in piano.

## STRAORDINARIA MANEGGEVOLEZZA NELL'USO STRADALE

### QUEL MOTORE CHE ALLEVIA IL LAVORO DI CHI GUIDA

Su strada, dove la trazione anteriore non è necessaria, l'HAD non si fa assolutamente notare, mentre il raffinato sistema di propulsione del modello 1845 LS allevia quasi del tutto il lavoro del conducente. Nonostante le circa 25 t di pietrisco sulla superficie di carico del semirimorchio ribaltabile, il cambio automatizzato sceglie la seconda marcia per partire.

Nel corso della fase di accelerazione, il cambio PowerShift Mercedes 3 non procede secondo una sequenza numerica logica, bensì con salti di marcia logici. Questo significa che dopo il tre non viene il numero quattro, bensì cinque e poi sette oppure otto. Il sensibile sistema di sensori d'innesto assicura sempre una selezione delle marce precisa e adeguata alle condizioni di marcia e di



carico. In questo modo si raggiunge rapidamente la dodicesima marcia, e l'Arocs Mercedes-Benz passa alla modalità a basso consumo "EcoRoll",

con un regime di soli 650 giri/min.

Raramente il regime del motore sale oltre i 1.000 giri/min, e se lo fa è solo in fase di accelerazione. Di conseguenza, anche il livello di rumorosità nella cabina di guida risulta sempre piacevole, consentendo all'autista di telefonare con il vivavoce o ascoltare musica.

Lo stesso vale anche per il comando degli interruttori e delle leve presenti sul veicolo: tutto è al posto giusto, a partire dalla leva di comando dello sterzo, che consente di comandare anche il triplice freno motore ad alte prestazioni (potenza di decelerazione ben 400 kW), fino al volante multifunzione, con i cui tasti basculanti si possono richiamare tra l'altro i diversi menu sul display centrale.

## LAMBERET

## È cinese il nuovo azionista

LA SOCIETÀ XINFEI FRANCE HA ACQUISITO IL 100 PER CENTO DELLE QUOTE DELLO SPECIALISTA DI VEICOLI FRIGO LAMBERET PRIMA DI PROPRIETÀ DI CARAVELLE. XINFEI FRANCIA È LA FILIALE FRANCESE DEL GRUPPO INTERNAZIONALE CINESE AVIC, COLOSSO INDUSTRIALE DI RILEVANZA MONDIALE PRINCIPALMENTE ATTIVO NEL SETTORE AERONAUTICO E PRESENTE ANCHE NEL SETTORE DEGLI EQUIPAGGIAMENTI DEI VEICOLI TERRESTRI, DEGLI EQUIPAGGIAMENTI MEDICI, ELETTRICI E REFRIGERANTI.



URBANO LANZA  
CERRO MAGGIORE

Si apre una nuova fase per Lamberet. La poderosa crescita registrata per sei anni consecutivi (dal 2009, anno della costituzione della società) ha sedotto e convinto i cinesi del Gruppo Avic/Xinfei che sono entrati come nuovi azionisti in Lamberet. Il fatturato consolidato nel 2014 da Lamberet si è assestato a 140 milioni di euro (nel 2009 erano 70 milioni), di cui più del 50 per cento realizzato con le esportazioni. L'aumento rispetto al 2013 è pari a +18 per cento sul 2013. Il primo quadrimestre 2015 conferma questo dinamismo: il portafoglio ordini a fine aprile è pari a 41 milioni di euro, in crescita del 50 per cento rispetto allo stesso periodo dell'anno precedente. Lamberet distribuisce le sue casse isoterme in 37 paesi e ha assunto 80 nuovi collaboratori nella sede di Saint-

Cyr/Menthon (Ain, France) con l'obiettivo di portare la capacità produttiva di questa fabbrica a 17 veicoli industriali e 16 veicoli commerciali leggeri al giorno. Lamberet conta 850 collaboratori in Europa e si pone senza dubbio sul mercato come il solo costruttore europeo in grado di offrire una gamma di veicoli da 1 a 100 mc, rispondendo così a tutte le necessità del mondo del freddo.

“Questo successo - spiega Erick Mejean, Direttore generale di Lamberet - è tra l'altro il frutto di un rinnovamento delle nostre gamme, completato in meno di 5 anni, d'ora in poi segmentate per mestiere. Queste innovazioni sono state riconosciute da 5 grandi premi internazionali, tra i quali il Trailer Innovation Award 2013 vinto in occasione dello IAA di Hannover con il semirimorchio frigorifero SR2 SuperCity. L'offerta di veicoli commerciali leggeri non è da meno. La gamma

NewFrigoline lanciata nel 2014 allestisce con successo il 100 per cento dei pianalati e dei cabinati in circolazione fino a 7 t di portata. Il numero crescente di ordini è accompagnato a partire da giugno dal passaggio a tre turni di lavoro nella sede industriale di Sarreguemines, dedicata alla produzione dei pannelli compositi isolanti. Per rispondere alla domanda d'isolamenti integrati per furgoni, abbiamo in programma la costruzione di una nuova sede industriale ultra-moderna di 20mila mq in Francia”.

È in questo contesto cruciale di crescita autofinanziata, di importanti successi e di forti ambizioni che il Gruppo Lamberet cambia azionista. A far data dall'8 maggio la società Xinfei France ha acquisito il 100 per cento delle quote di Lamberet prima di proprietà di Caravelle. Xinfei Francia è la filiale francese del Gruppo internazionale cinese Avic. Questo rilancio

viene fatto nella continuità: Erick Mejean è stato confermato nella sua posizione di Direttore generale oltre a essere inserito nel comitato di sicurezza di Lamberet. Inoltre, Lamberet rimane una società francese iscritta nel registro del commercio e delle imprese di Bourg-en-Bresse (Ain, Francia). Il cambio d'azionariato non comporta modifiche dell'organizzazione manageriale e del funzionamento generale del Gruppo.

Erick Mejean, Direttore generale di Lamberet

ci, elettrici e refrigeranti. Come primo costruttore cinese di aeromobili, Avic ha sviluppato un grande know-how con società europee e americane, attraverso joint venture di primo piano (tra cui Airbus, Boeing, General Electric, Rolls Royce, Safran) o attraverso partnership strategiche, come la partecipazione della sua filiale Avichina al 5 per cento del capitale di Airbus

high-tech internazionali. È una vera soddisfazione per tutti i nostri collaboratori. Ci tengo a ringraziare tutti i partner e i clienti che ci hanno accompagnato e quelli che si uniranno a noi. Senza di loro e senza la loro fiducia questa bella storia non si sarebbe potuta scrivere. Possono stare tranquilli delle nostre capacità di costruire il nostro successo con la ricerca costante



Seguendo una precisa strategia, Lamberet ha rinnovato le sue gamme in meno di cinque anni.

Caravelle aveva acquisito le attività di Lamberet nell'aprile 2009 a seguito della liquidazione di Lamberet Costruzioni Isoterme Sa. Il Gruppo Avic è principalmente attivo nel settore aeronautico e ha familiarità con le tecniche di utilizzo dei materiali compositi. È ugualmente attivo nel settore degli equipaggiamenti dei veicoli terrestri, degli equipaggiamenti medi-

Group (ex EADS). Il Gruppo industriale nel suo insieme conta 400mila collaboratori distribuiti all'interno di 200 società attive in più di 100 paesi. “È una bella storia che continua a scriversi oggi - ha aggiunto Mejean - La performance di Lamberet e gli sforzi realizzati dalle nostre squadre negli ultimi anni sono tali che abbiamo attirato uno dei più grandi gruppi industriali

di qualità e innovazione. Lamberet, d'ora in poi sostenuta da un potente gruppo industriale, potrà rafforzare le sue capacità d'innovazione e la sua competitività approfittando delle sinergie nella ricerca e sviluppo e nella funzione acquisti del Gruppo Avic. In più, sempre attraverso Avic, disponiamo di opportunità per affermarci su nuovi mercati strategici”.

## THERMO KING

## EcoWise rende più ecologici i trasporti su strada

NASCE UNA LINEA DI PRODOTTI CHE UTILIZZANO REFRIGERANTE DESTINATI ALL'INDUSTRIA E ALLA CLIMATIZZAZIONE, IL TUTTO FINALIZZATO A UNA DIFESA DELL'AMBIENTE SEMPRE PIÙ RIGOROSA.

Per rispettare il suo impegno nell'ambito delle problematiche legate al clima globale, Thermo King continua ad aiutare le società di distribuzione a ridurre il proprio impatto sull'ambiente. Ingersoll Rand, di cui fa parte il brand Thermo King, ha infatti creato la gamma EcoWise, una linea di prodotti che utilizzano refrigerante destinati all'indu-



stria e alla climatizzazione, progettati per ridurre l'impatto ambientale grazie a refrigeranti di nuova generazione, altamente efficienti e con un basso potenziale di riscaldamento globale.

Tra i primi prodotti della gamma EcoWise già in uso presso i clienti in Europa figurano le unità di refrigerazione per semirimorchi SLXe di Thermo King.

“Le aziende di trasporto che operano in maniera previdente e interessate all'impatto ambientale sono alla ricerca di prodotti ad alte prestazioni e in grado di assicurare una conformità preventiva con le norme di prossima attuazione”, afferma Dwight Gibson, Vicepresidente Thermo King Europa, Medio Oriente e Africa.

Che continua: “Thermo King soddisfa questa esigenza e il nostro obiettivo consiste nel continuare a guidare la corsa all'innovazione tecnologica e ambien-

tale ampliando ulteriormente la gamma EcoWise attraverso l'offerta di soluzioni di trasporto per autocarri in Europa, Medio Oriente e Africa nel 2015”.

I prodotti Thermo King della gamma EcoWise soddisfano le esigenze delle aziende di trasporto che hanno bisogno di soluzioni che riducano il loro impatto ambientale grazie al contenimento delle emissioni di gas a effetto serra e allo stesso tempo mantengano o migliorino prestazioni, capacità di raffreddamento, abbassamento della temperatura ed efficienza del carburante.

Le nuove unità per semirimorchi SLXe sono compatibili con il refrigerante di ultima generazione DuPont Opteon XP44 (R-452A), che ha un potenziale di riscaldamento globale inferiore di circa il 50 per cento rispetto agli attuali refrigeranti. Le nuove unità riducono ulteriormente l'impat-

to ambientale grazie a una serie di miglioramenti innovativi introdotti da Thermo King.

Va anche precisato che le nuove soluzioni di trasporto refrigerato della gamma EcoWise contribuiscono a rispettare l'impegno generale sul clima assunto da Ingersoll Rand nel settembre 2014.

Questo impegno prevede una importante riduzione delle emissioni di gas serra dovute alle proprie attività di circa il 35 per cento entro il 2020, la riduzione delle emissioni di gas serra dovute ai prodotti del 50 per cento sempre entro il 2020 e l'investimento di 500 milioni di dollari nella ricerca e nello sviluppo di prodotti più ecologici nei prossimi cinque anni, in modo da finanziare la riduzione a lungo termine delle emissioni di gas serra. Un impegno che dovrebbe essere tenuto in considerazione da tutte le industrie.

MAN TRUCKS &amp; BUS

# Forti nelle emergenze

GUIDO PRINA  
HANNOVER

Al Salone Interschutz 2015 di Hannover, la fiera internazionale dedicata alla prevenzione antincendio, all'emergenza e alle attività legate ai soccorsi, alla salute e alla sicurezza, MAN si è presentata con un'ampia gamma di veicoli e soluzioni in grado di venire incontro alle esigenze degli operatori di questi importanti settori che operano a beneficio della collettività. Del resto, nel corso dei suoi 100 anni di storia, il costruttore tedesco ha guardato sempre con attenzione al settore emergenziale, contribuendo fin dalle origini al suo sviluppo con prodotti all'avanguardia. MAN offre attualmente un esteso portafoglio prodotti da 7,49 a 44 t appartenenti alle serie TGL, TGM e TGS in configurazione Euro 5 ed Euro 6. Con una precisazione: la produzione delle varianti con motore Euro 5 nel settore dei servizi emergenziali proseguirà fino al 2018. Questo perché non tutte le nazioni europee hanno reso obbligatoria la normativa Euro 6 per i veicoli emergenziali. MAN sta inoltre estendendo la sua offerta ai mercati di Africa, Asia e Australia/Oceania con le varianti della famiglia TGS, studiate per affrontare

terreni difficili e condizioni climatiche estreme. In questo caso, i motori richiesti rispettano le normative da Euro 2 a Euro 5.

L'introduzione di veicoli Euro 6 con il loro apparato tecnologico sofisticato ha posto nuove sfide per gli allestitori. Che hanno dovuto tener conto dello spazio aggiuntivo necessario per collocare i sistemi di controllo delle emissioni e i serbatoi di Ad-Blue, fattori che hanno aumentato i pesi influenzando il calcolo finale del carico utile e della distribuzione dei pesi. Grazie alla proficua collaborazione instaurata da MAN con gli allestitori è stato possibile sviluppare soluzioni che possono essere facilmente adottate per continuare a garantire, come tradizione, completezza di equipaggiamento e performance adeguate alle missioni per le quali questi veicoli sono stati pensati.

La serie TGL con il suo carico utile è particolarmente indicata per svolgere attività antincendio. Lo chassis a due assi viene prodotto nello stabilimento di Steyr in diverse varianti nelle classi di peso da 7,49 a 12 tonnellate. I propulsori a quattro cilindri erogano potenze di 150, 180, 220 e 250 cv nelle configurazioni Euro 5 o Euro 6. MAN TGL

rappresenta una base ideale per la realizzazione di veicoli antincendio compatti e versatili. La spaziosa cabina può ospitare fino a sette persone e rappresenta un elemento distintivo del TGL che ne ha tra l'altro decretato il successo presso gli operatori.

Il TGM è il modello con la maggiore quota di mercato nel segmento antincendio. Le sue caratteristiche vincenti sono infatti molteplici: un'ampia classe di peso da 12 a 18 t, motorizzazioni con potenze che partono da 250 cv estensibili ai 290 e 340 cv delle unità sei cilindri, ampia spazio a disposizione con le diverse configurazioni di cabina, dalla C alla L fino all'LX, tutte caratterizzate da

facile accesso, equipaggiamenti di qualità, ergonomia e funzionalità, vari sistemi di sospensioni che facilitano la guida su strada e fuoristrada.

L'ampio spettro d'impiego del TGS nella classe di peso delle 18 tonnellate è una valida dimostrazione delle sue qualità. I tipici utilizzi della serie MAN includono veicoli antincendio, veicoli approvvigionamento acqua nei servizi dei vigili del fuoco, camion cisterna per impianti industriali e aeroporti, veicoli equipaggiati con scale rotanti e attrezzature telescopiche. Tutto questo rende possibile la realizzazione di numerose varianti a due, tre o quattro assi. Sulla serie TGS, MAN mette a disposizione l'innovativo

sistema di trazione aggiuntiva sull'assale anteriore HydroDrive, che proprio quest'anno celebra il decennale d'introduzione sul mercato. Con TGS è standard la cabina M a due o tre posti a sedere ma possono essere richieste le varianti L e LX. I propulsori sei cilindri in linea erogano potenze da 320 a 480 cv con livelli intermedi di 360, 400 e 440 cv.

Per quanto riguarda le varianti di cambi, la scelta classica è la trasmissione manuale a sei velocità del TGL, quella a 9 velocità del TGM e quella a 16 velocità del TGS. Gli operatori dei servizi antincendio hanno mostrato un interesse crescente per la soluzione che è diventata proverbiale nel settore della lunga distanza e della distribuzione: l'automatica MAN TipMatic, disponibile ora per tutte le serie MAN. Con TipMatic, l'autista è libero di concentrarsi maggiormente su ciò che succede all'esterno e sugli altri utenti della strada dal momento che non deve coordinare una serie di movimenti che vanno dall'azionare la leva del cambio alla scelta della marcia più appropriata e quindi all'armonizzazione di frizione e acceleratore. Le mani rimangono ben incollate al volante e l'atten-

PARATA DI VEICOLI DELLE SERIE TGL, TGM E TGS ALL'ULTIMA EDIZIONE DI INTERSCHUTZ DI HANNOVER, LA FIERA INTERNAZIONALE DEDICATA ALLA PREVENZIONE ANTINCENDIO, ALL'EMERGENZA E ALLE ATTIVITÀ LEGATE AI SOCCORSI, ALLA SALUTE E ALLA SICUREZZA. NEL CORSO DEI SUOI 100 ANNI DI STORIA, IL COSTRUTTORE TEDESCO HA GUARDATO SEMPRE CON ATTENZIONE AL SETTORE EMERGENZIALE, CONTRIBUENDO FIN DALLE ORIGINI AL SUO SVILUPPO CON PRODOTTI SEMPRE ALL'AVANGUARDIA.



In alto un TGL e qui sopra un TGM per servizi antincendio.

## MAN FESTEGGIA I 10 ANNI DI HYDRODRIVE, IDEALE NEL SETTORE ANTINCENDIO

### AGGIUNGERE TRAZIONE PREMENDO UN SEMPLICE PULSANTE

È tempo di celebrazioni per MAN Truck & Bus. Il 2015 non è solo l'anno del centenario ma anche il decennale di un'innovazione che ha fatto storia: MAN HydroDrive. Nel 2005 MAN è riuscita per la prima volta a soddisfare il desiderio dei clienti di una maggiore trazione sull'assale anteriore semplicemente "premendo un pulsante". Con l'HydroDrive, quello tedesco è stato il primo costruttore a colmare una lacuna del mercato per i clienti che utilizzano i veicoli principalmente su strada, ma che in alcune situazioni necessitano di una trazione supplementare sull'assale anteriore senza dover acquistare un camion con trazione integrale. Per quasi dieci anni MAN non ha visto concorrenti in questo settore della trazione all-wheel drive e può pertanto basare la propria competenza su ampie conoscenze tecniche.

Dall'introduzione sul mercato del sistema, i vantaggi in termini di efficienza e sicurezza di MAN HydroDrive hanno convinto oltre 11 clienti clienti. MAN offre la maggiore gamma di veicoli sul mercato equipaggiati con HydroDrive che si articola

su sei formule di configurazione ruote e due altezze costruttive, da due assi a quattro assi, nelle serie TGS e TGX. Le formule di configurazione ruote sono: 4x4H, 6x4H-2, 6x6H, 6x4H-4, 8x4H-6 e 8x6H. L'impiego più frequente avviene nei veicoli dei Vigili del Fuoco o della nettezza urbana, in macchine edili o in autobotti che devono lavorare in sicurezza e arrivare senza ritardi, anche con condizioni atmosferiche avverse e tragitti con tratti montuosi. Oppure in mezzi per il trasporto di legname su strade forestali sterrate. HydroDrive offre una trazione e una sicurezza addizionali ma non richiede l'utilizzo del ripartitore di coppia, del differenziale anteriore e dell'albero cardanico anteriore. Ciò consente di risparmiare ogni giorno sui costi del carburante e di ridurre le emissioni di CO<sub>2</sub>.

Rispetto a un camion con una trazione integrale convenzionale, il sistema HydroDrive pesa fino a 400 kg in meno: ciò significa che i veicoli con HydroDrive sono in grado di trasportare un carico utile proporzionalmente maggiore. Un camion con HydroDrive amplia quindi il campo d'impiego dei veicoli stra-

dali e in alcuni casi rende superfluo l'acquisto di un ulteriore mezzo con trazione integrale. HydroDrive aziona ciascuna ruota anteriore tramite un motore idrostatico, alimentato da una pompa idraulica con pressione fino a 420 bar. La trazione anteriore può essere inserita anche durante la marcia e sotto sforzo tramite un comodo selettore: in questo modo il conducente può affrontare le salite senza arrestare il veicolo.

La forza addizionale di trazione è disponibile anche in retromarcia e in fase di rilascio, aumentando da un lato la potenza frenante dei rallentatori primari - in particolare del PriTarder di MAN - e dall'altro migliorando notevolmente la tenuta di strada e quindi la sicurezza del veicolo su fondo stradale scivoloso. Con la generazione Euro 6 MAN ha ottimizzato l'alimentazione di pressione oleoidraulica: il fluido arriva ai punti mobili attraverso un sistema di tubazioni resistente alle alte pressioni. MAN ha disaccoppiato i movimenti di compressione dai movimenti di sterzata delle ruote. In questo modo si riducono le sollecitazioni per i componenti e si aumenta la loro durata utile.



# Pronti per altri 100 anni di innovazioni nel trasporto. Chi altro se non MAN.

Per essere all'avanguardia bisogna essere in grado di anticipare il futuro. Negli ultimi 100 anni, pochi costruttori hanno praticato questa filosofia sistematicamente come MAN. Fin dal 1915, anno in cui i nostri primi camion ed autobus sono usciti dalla catena di produzione, abbiamo sviluppato delle pietre miliari una dietro l'altra. Vere e proprie innovazioni pionieristiche come l'iniezione diretta per i motori diesel, introdotta nel 1924, che ha rappresentato il primo passo verso il concetto di efficienza nei consumi. I veicoli industriali MAN sono stati la forza trainante del boom economico degli anni '50 e i numerosi riconoscimenti di "Camion dell'anno" e "Autobus dell'anno" ne hanno consacrato la superiorità nei decenni successivi. Ma il nostro successo non ha portato benefici solo a noi. Quali pionieri nella tecnologia diesel Euro 6 e nella trazione ibrida e a gas per camion e autobus, stiamo ponendo le basi per un trasporto sempre più ecocompatibile e sostenibile. Per rendere i nostri veicoli sempre più efficienti e i nostri clienti sempre più soddisfatti, anticipiamo da 100 anni le soluzioni di domani. È quello che abbiamo sempre fatto e che continueremo a fare. Scopri di più sulle nostre innovazioni su [www.man.it](http://www.man.it)

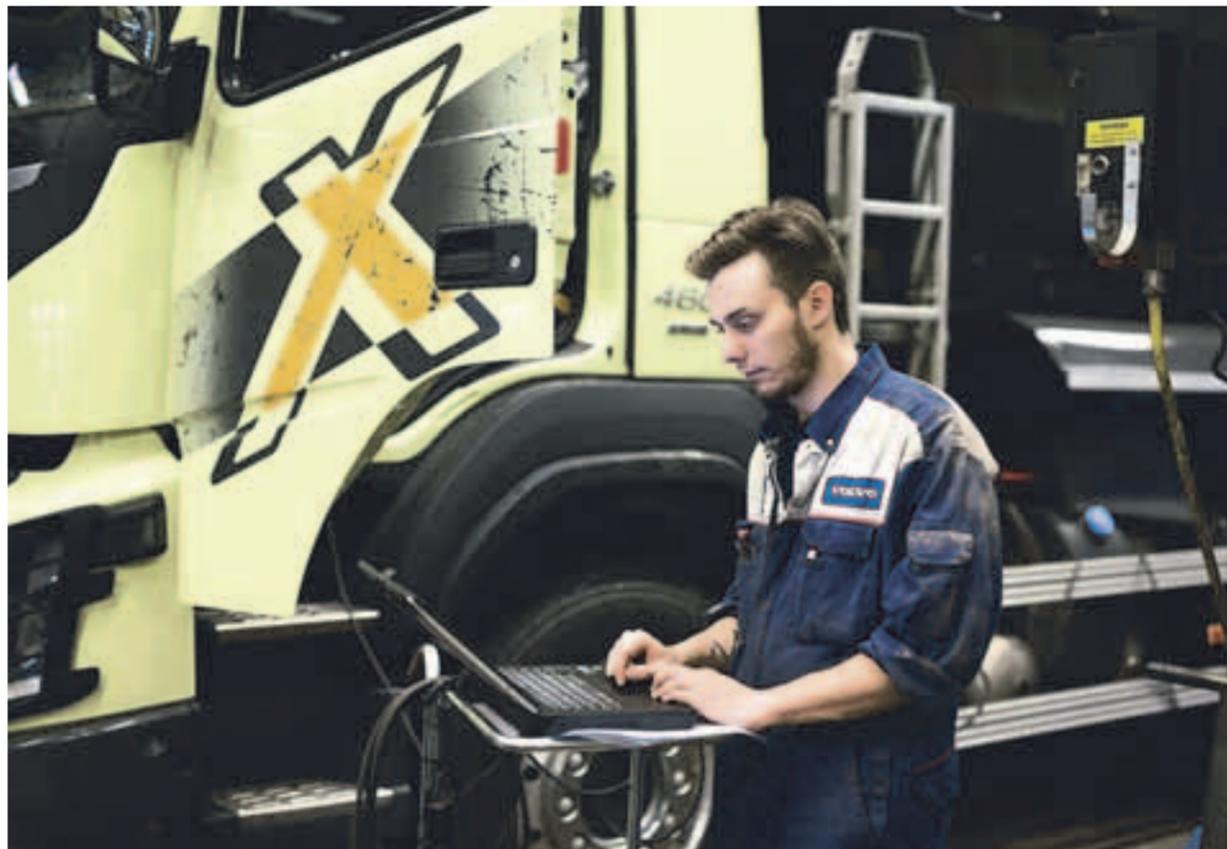
**MAN kann.**

**100**  
100 Years  
MAN Truck and Bus



VOLVO TRUCKS

# Prevenire è meglio che... fermare!



FABIO BASILICO  
GÖTEBORG

Otto fermi su dieci possono essere evitati con la manutenzione preventiva. È la certezza di Volvo Trucks che al tema, fondamentale per l'economia dei trasporti, riserva particolare attenzione. Un dato su tutti: per i camion, il numero di fermi imprevisti può essere ridotto addirittura dell'80 per cento. È quanto emerge da uno studio condotto dalla stessa Volvo Trucks. Che intravede un ambizioso obiettivo a lungo termine: la completa eliminazione dei fermi imprevisti. Uno dei fattori chiave che spiegano questa tendenza è la connettività on line presente nei camion, un'innovazione che crea possibilità completamente nuove per la manutenzione preventiva.

È bene sottolineare che un fermo imprevisto rappresenta uno dei problemi più difficili che può colpire un'azienda di trasporti. Oltre ai disagi per il conducente, un evento simile crea costi aggiuntivi per le riparazioni, perdite di profitti e, nei casi peggiori, danni alla reputazione. "Poiché in questo settore si opera già con margini molto ridotti, un fer-



Hayder Wokil, Director Quality and Uptime di Volvo Trucks

mo imprevisto rappresenta un duro colpo per le aziende di trasporti. Di conseguenza dobbiamo capire meglio quali sono i motivi che portano a eventi simili e aiutare clienti e conducenti a migliorare la produttività e, di riflesso, anche la redditività", precisa Hayder Wokil, Director Quality and Uptime di Volvo Trucks.

Secondo Volvo, per aiutare le aziende di trasporto a dare impulso alla propria produttività, è importante ampliare le proprie conoscenze: per questo il costruttore svedese ha condotto un'ampia indagine basata su dati reali raccolti da 3.500 veicoli Volvo in un periodo di 5 anni. Con l'aiuto di questa base statistica autentica, l'azienda ha quindi eseguito simulazioni avanzate generando una serie di possibili situazioni di assistenza, per analizzare come, quando e perché i camion subiscono fermi imprevisti, allo scopo di poterli evitare.

"Dallo studio - precisa Wokil - è emerso chiaramente che, potendo monitorare l'utilizzo del camion e lo stato attuale dei suoi diversi componenti chiave, è possibile pianificare meglio la manuten-

SECONDO UNO STUDIO CONDOTTO DAL COSTRUTTORE SVEDESE, POTENDO MONITORARE L'UTILIZZO DEL CAMION E LO STATO ATTUALE DEI SUOI DIVERSI COMPONENTI CHIAVE, È POSSIBILE PIANIFICARE MEGLIO LA MANUTENZIONE E QUINDI RIDURRE DELL'80 PER CENTO I FERMI IMPREVISTI SE GLI INTERVENTI SUL VEICOLO VENGONO EFFETTUATI IN TEMPO E IN RISPOSTA A ESIGENZE REALI. "LA VIA CHE IN FUTURO POTRÀ PORTARE ALL'OBIETTIVO ZERO FERMI IMPREVISTI PASSA PER I VEICOLI CONNESSI ON LINE", DICE HAYDER WOKIL, DIRECTOR QUALITY AND UPTIME DI VOLVO TRUCKS.

## Fuel Challenge Volvo FH e i suoi autisti protagonisti della sfida

È entrata nel vivo The Drivers' Fuel Challenge 2015, competizione in cui i protagonisti sono il nuovo Volvo FH e i suoi autisti che si sfidano per ottenere le migliori performance dal loro veicolo in termini di guida economica. La gara, iniziata il 1° giugno, terminerà il prossimo 26 luglio. Da sempre l'attenzione per il conducente è uno dei valori fondamentali per Volvo



zione. Riteniamo di poter ridurre dell'80 per cento i fermi imprevisti, se la manutenzione del veicolo viene effettuata in tempo e in risposta a esigenze reali". Un requisito fondamentale per ridurre il numero di fermi imprevisti è la possibilità di prevedere le esigenze di manutenzione e personalizzare l'assistenza per ogni singolo veicolo. Tutto questo è possibile, perché i veicoli odierni possono essere connessi on line all'officina. "Ad esempio - continua Wokil - un tecnico dell'assistenza può monitorare in remoto e in tempo reale l'esatto utilizzo del camion, programmare la manutenzione in largo anticipo prima che si verifichi un guasto oppure ordinare per tempo i ricambi. E non è tutto: un intervento di assistenza programmato può anche essere posticipato, se il tecnico dell'officina si rende conto che i diversi componenti del veicolo subiscono un'usura minore del previsto, facendo risparmiare tempo all'azienda di trasporti e al conducente". Nonostante i notevoli progressi da essa stessa compiuti in quest'area, Volvo Trucks ritiene lo sviluppo della manutenzione preventiva è appena agli albori: "Secondo noi in quest'area il potenziale è notevole. La via che in futuro potrà portare all'obiettivo zero fermi imprevisti passa per i veicoli connessi", conclude Hayder Wokil.

Trucks: questa iniziativa vuole sensibilizzare gli autisti a una guida più economica e a un corretto utilizzo di tutti gli innovativi strumenti presenti sul nuovo Volvo FH.

Alla Fuel Challenge partecipano autisti che tra il 1° gennaio 2015 e il 23 maggio 2015 hanno preso parte al Corso di Guida Economica Volvo e sono alla guida di un Volvo FH dotato delle seguenti specifiche: trattore 4x2; motori Euro 6 D13K460 e D13K500; cambio I-Shift; servizio Dynafleet "Fuel&Environment" attivo; percorrenza settimanale superiore a 2.000 km; percorrenza totale superiore a 5.000 km.

Nel periodo di gara, i concorrenti vengono monitorati settimanalmente tramite il sistema di controllo dei consumi Dynafleet: a ogni conducente viene assegnato un punteggio settimanale per l'efficienza nei consumi e nel suo stile di guida (0-100). Da questi risultati verranno stilate 2 classifiche: settimanale e finale, pubblicate sul sito internet Volvo Trucks Italia e sulla pagina Facebook.

I 3 vincitori settimanali sono premiati con gadget Volvo Trucks, mentre i primi 3 classificati della classifica generale si aggiudicheranno un viaggio per una persona a Göteborg.

## UN FERMO MACCHINA IMPREVISTO COSTA IN MEDIA A UN'AZIENDA DI TRASPORTI EUROPEA CIRCA 1.000 EURO

### LO STOP INTELLIGENTE CHE NON NUOCE MA MIGLIORA LA REDDITIVITÀ

Non è possibile portare a termine un incarico pianificato a causa di un guasto del veicolo. Evento opposto alla disponibilità del camion per un'attività di trasporto, generalmente definita "operatività". È quello che succede con un fermo imprevisto. Da uno studio Volvo Trucks emerge che, in media, un fermo imprevisto costa a un'azienda di trasporti europea circa 1.000 euro. La cifra include i costi diretti, ad esempio il traino e le riparazioni, le spese amministrative, eventuali multe e le perdite di fatturato dovute al mancato trasporto,

ma esclude i costi derivanti dal deperimento del carico o dalla perdita di fatturato causata dal danno alla reputazione dell'azienda di trasporti.

L'indagine (valutazione e simulazione) è stata eseguita dal reparto Advanced Technology and Research (ATR) del Gruppo Volvo, che conduce ricerche, fra gli altri, su operatività e soluzioni post-vendita. Lo studio si è basato su dati reali raccolti da 3.500 veicoli Volvo in un periodo di 5 anni; ogni veicolo ha percorso oltre 120mila km l'anno. In base ai dati del-

l'utente, sono state eseguite delle simulazioni allo scopo di scoprire come evitare i fermi imprevisti.

Tra gli esempi delle informazioni ottenute ci sono le modalità di utilizzo del camion, ad esempio per quanto riguarda i freni, e la tipologia di guasti che si sono verificati. La connettività on line attiene al fatto che è possibile comunicare in remoto con il veicolo. Una risorsa fondamentale nel quadro della riduzione dei fermi macchina e della loro pianificazione al fine di ottimizzare la produttività. Questa

caratteristica genera opportunità da diversi punti di vista: per i titolari delle aziende di trasporto, i conducenti, le officine e la società nel suo complesso, sotto forma di maggiore produttività per il settore dei trasporti e, di conseguenza, migliore flusso del traffico e minore impatto sull'ambiente.

La connettività on line rende possibili diversi servizi offerti da Volvo Trucks Services, ad esempio nelle aree della gestione dei trasporti e dei consumi nonché nei servizi legati all'operatività.

## MERCEDES-BENZ

## Actros autentico Rivale

HA SUSCITATO GRANDI EMOZIONI ALL'ULTIMA EDIZIONE DEL WEEKEND DEL CAMIONISTA LO SHOWTRUCK ACTROS RIVALE, CHE RICHIAMA L'OMONIMA DUE RUOTE HIGH PERFORMANCE DEL CELEBRE MARCHIO MV AGUSTA. È EQUIPAGGIATO CON IL MOTORE PIÙ POTENTE MAI PRODOTTO DA MERCEDES-BENZ TRUCKS, L'OM 473 DA 630 CAVALLI.

URBANO LANZA  
ROMA

È stato ammirato e vezzeggiato durante l'ultima edizione del Weekend del Camionista di Misano Adriatico. Stiamo parlando dello showtruck Actros Rivale, un autentico "dream truck" con il quale Mercedes-Benz svela i punti di contatto tra i camion della Stella e le moto high performance del celebre marchio MV Agusta. Prestazioni, dettagli esclusivi ed emozioni accomunano il truck più potente mai prodotto da Stoccarda all'omonimo modello firmato dalla Casa di Schiranna. Frutto della partnership con MV Agusta, Mercedes-



Benz Actros Rivale è equipaggiato con il motore più potente mai prodotto dai truck della Stella, l'OM 473 da 630 cv, che assicura emozioni forti come il 3 cilindri in linea da 800 cc e 125 cv di cui è dotata la MV Agusta Ri-

vale. Actros Rivale è caratterizzato esteticamente da grintosi inserti in acciaio Super Mirror Black, per la prima volta impiegati nel mondo dei truck e realizzati dal noto preparatore "Acito Inox", che generano riflessi cangianti al

cambiare delle condizioni atmosferiche. Il camion ha debuttato a un anno di distanza dal Brutale 630 e porta nel nome e negli equipaggiamenti la sportività e l'esclusività del mondo delle due ruote di MV Agusta.

L'affascinante truck Mercedes-Benz è unico nel suo genere e presenta linee tese e convergenti che richiamano esplicitamente quelle della Rivale a due ruote. I terminali circolari si ispirano al triplice scarico di MV Agusta, vero e proprio marchio di fabbrica del costruttore lombardo, e i cerchi posteriori riprendono stilisticamente il monobraccio posteriore della moto, grazie a un coprimozzo a sei razze che esalta sportività e design, novità assoluta nel panorama dei truck. Tanti dettagli unici in plancia e l'utilizzo di materiali personalizzati con il logo "Rivale" per la tappezzeria completano i punti di contatto tra lo showtruck di Mercedes-Benz e la moto MV Agusta da cui prende il nome.

Tra i protagonisti Mercedes-Benz che hanno caratterizzato il Weekend del Camionista anche il nuovo Actros 1843LS in configurazione ottimizzata per migliorarne l'efficienza e "vestito" con la livrea Fuel Duel nonché il Canter 8,55 t, la soluzione ideale per il trasporto a medio e corto raggio. Fuel Duel è il programma di test drive comparativi sui consumi con cui Mercedes-Benz Actros sfida i veicoli dei clienti della concorrenza e offre la possibilità di provare per una settimana il gigante di efficienza della Stella. In questo modo, i clienti hanno il tempo di testare il nuovo Actros nelle reali condizioni lavorative. Canter TF1 9C18 è il best-seller mondiale tra gli autocarri leggeri: può vantare fino a 6 t di carico utile nel segmento da 8,5 t, record per la categoria. Grazie ai potenti motori common rail 3 litri da 110 kW/150 cv e 129 kW/175 cv, già conformi alle severe norme antinquinamento Euro 6 ed Euro 5b+, Canter incrementa ulteriormente le

prestazioni ed è ancora più efficiente ed ecologico: una rivoluzione che porta il nome di Ecoefficiency. Ecoefficiency significa questo: consentire al Canter di coniugare un'estrema eco-compatibilità con la massima efficienza. Dietro al concetto di Ecoefficiency si cela un intero pacchetto di misure adottate di serie su tutti i modelli Canter.

Il pacchetto si compone di numerosi elementi: una pressione d'iniezione più elevata per una combustione ancora più efficiente del carburante, olio motore a bassa viscosità per ridurre l'attrito interno al motore, un giunto elettromagnetico, sistema di raffreddamento ottimizzato, sistema start/ stop per il motore, una nuova configurazione dei rapporti al ponte, pneumatici con bassa resistenza al rotolamento a norma Euro 6 e minori perdite per attrito nel cambio nella modalità di innesto manuale. Una serie di misure che si traducono, a seconda della versione e del settore di impiego, in una riduzione dei consumi fino al 9 per cento rispetto al modello precedente, con una conseguente diminuzione delle emissioni di CO<sub>2</sub>. Euro 5b+ per le versioni leggere fino a 6,0 t di peso totale a terra, Euro 6 per quelle pesanti: il Fuso Canter va verso il futuro con un doppio passo.

L'ambizioso obiettivo di sviluppo della nuova generazione è di ridurre notevolmente i consumi nonostante l'aumento di peso dovuto all'inasprimento dei valori limite di emissione. Gli ingegneri progettisti hanno svolto questo compito in modo convincente: la nuova generazione del Canter a norma Euro 5b+ ed Euro 6 è quindi più ecologica e anche decisamente più parco nei consumi rispetto ai modelli precedenti.

## ZAMPIERI HOLDING

## Un impegno per abbattere l'impronta di carbonio

Impegnati 52 trattori stradali Cargo Services, di cui 31 a metano.

Impronta di carbonio, carbon footprint in inglese. Rappresenta l'emissione di gas clima-alteranti, come la CO<sub>2</sub>, attribuibile a un prodotto, un'organizzazione o un individuo. Con la carbon footprint viene dunque misurato l'impatto che tali emissioni hanno sui cambiamenti climatici di origine antropica.

Ben 52 trattori stradali targati Cargo Services sono stati protagonisti di un percorso di calcolo e abbat-

timento dell'impronta di carbonio, conclusosi con successo. Cargo Services è un'azienda del Gruppo Zampieri Holding, con sede operativa a Fiano Romano, leader a livello italiano nel settore trasporti e logistica e all'avanguardia anche nella tutela dell'ambiente, grazie alla stipula nel 2014 di un accordo volontario di durata annuale con il Ministero dell'Ambiente per la "Promozione di progetti comuni finalizzati all'analisi

e riduzione dell'impronta carbonica relativa al settore trasporti".

Siglato dal Ministero e dal Presidente del Gruppo Zampieri Holding, Giancarlo Zampieri, l'intesa ha previsto il calcolo e la certificazione della carbon footprint, effettuata attraverso il Cura, Consorzio Universitario di Ricerca Applicata dell'Università di Padova, di 31 Iveco Stralis con alimentazione a metano, 15 Iveco Stralis diesel Euro 6 e sei Renault Premium diesel Euro 6, secondo l'approccio "dalla culla alla tomba".

Lo step successivo alla certificazione è stato la scelta di compensare le emissioni residue attraverso l'acquisto di crediti a sostegno di un progetto per la produzione di energia idroelettrica in Turchia, aiutando il paese a mantenere e valorizzare le sue risorse naturali. Già dotata della flotta più ampia di trattori a metano in Italia, l'azienda ha dunque deciso, con questo progetto, di proseguire sulla strada della continua riduzione dei consumi e, conseguentemente, delle proprie emissioni in atmosfera.

"Da sempre ci poniamo questo obiettivo - ha sottolineato Giancarlo Zampieri - in armonia con l'attenzione alla salvaguardia dell'ecosistema che coltiviamo da anni e sulla base di una filosofia condivisa anche dai nostri partner, i quali sono stati pionieri nel campo della tutela dell'ambiente".

## IVECO

## Loprais nel team Petronas De Rooy

Il campione di rally raid è nipote del famoso Karel.

La prossima Dakar è già alle porte e Iveco non si fa trovare impreparata. A otto mesi dall'inizio della nuova edizione del rally raid più famoso del mondo, Iveco, insieme al leader del suo team, Gerard De Rooy, già vincitore dell'edizione 2012, annuncia l'ingresso del pilota Ales Loprais, con il brand Instaforex, nel team Petronas De Rooy Iveco. Ales Loprais, che ha partecipato alla scorsa edizione della Dakar conseguendo il quarto posto assoluto finale, è un pilota ceco, specializzato nei rally raid e fortemente seguito dagli appassionati di rally. Proprio in Repubblica Ceca, nel corso della prima settimana di giugno, Iveco Bus ha celebrato il 120esimo anniversario dello storico stabilimento di Vysoké Myto, sede principale di Iveco nel paese dell'Europa dell'Est. Iveco è del resto uno dei più importanti datori di lavoro in Repubblica ceca: il sito di Vysoké Myto occupa oltre 3.100 dipendenti e fornisce lavoro ad altre 1.700 persone grazie a contratti di subappalto.

Per l'occasione Ales Loprais è stato presentato alla stampa in qualità di componente ufficiale del team Petronas De Rooy Iveco, evidenziando con la sua presenza il forte legame tra Iveco e la Repubblica Ceca. Trentacinque anni, nipote del grande Karel Loprais, vincitore di sei Paris-Dakar nella categoria ca-



mion, Ales Loprais sarà affiancato dal navigatore catalano Ferran Marc, già noto al team, e da un esperto meccanico di bordo del team De Rooy. Il pilota ceco guiderà un Iveco Powerstar di ultima evoluzione.

"Siamo davvero molto orgogliosi di rafforzare ulteriormente il nostro legame con la Repubblica Ceca, dove Iveco rappresenta uno dei principali datori di lavoro - ha detto Pierre Lahutte, Iveco Brand President - Lo stabilimento di Vysoké Myto è infatti il più grande complesso di produzione di veicoli commerciali dell'Europa Centrale e dell'Est e tra le maggiori realtà produttive di autobus in Europa. Da oggi, Ales gaggerà con i colori di Iveco e con quelli della Repubblica Ceca nel mondo e potrà contare sul tifo degli oltre 3.100 dipendenti di Vysoké Myto".



SCANIA

# L'energia arriva dal cielo



LINO SINARI  
SÖDERTÄLJE

Appuntamento nel febbraio 2016 con un nuovo step evolutivo del trasporto su gomma. Protagonista Scania che avvierà i test su camion a trazione elettrica in reali condizioni di utilizzo. Il progetto Gävle Electric Road ha ottenuto l'appoggio dell'Amministrazione svedese dei trasporti e potrà così entrare nel

vivo dimostrando sul campo e verificando la validità della tecnologia conduttiva che comprende la trasmissione di energia attraverso linee aree posizionate sopra i veicoli equipaggiati con collettore di potenza.

L'investimento nel progetto è coerente con gli obiettivi del Governo di Stoccolma, che si propone di raggiungere una maggiore efficienza energetica e un parco veicolare

totalmente svincolato dai carburanti fossili entro il 2030, e permetterà un consistente rafforzamento della competitività svedese.

Gävle Electric Road vale circa 77 milioni di corone svedesi (circa 8,2 milioni di euro) di finanziamento pubblico combinati con circa 48 milioni di corone (circa 5,1 milioni di euro) di co-finanziamento ottenuto dalla business community e dalla regio-

ne del Gävleborg. I truck Scania garantiranno un servizio di trasporto merci lungo un percorso prova di due chilometri, tra il Porto di Gävle e Storvik lungo la strada europea 16. I camion sono equipaggiati con una catena cinematica elettrico-ibrida sviluppata dallo stesso costruttore. La potenza viene trasmessa ai veicoli dalle linee aeree tramite un collettore di potenza a pantografo montato dietro

IL COSTRUTTORE SVEDESE SEMPRE PIÙ ATTIVO NELLA RICERCA E IMPLEMENTAZIONE DI TECNOLOGIE INNOVATIVE CHE CONSENTANO DI RENDERE PIÙ EFFICIENTI I TRASPORTI SU STRADA. IL PROSSIMO FEBBRAIO VERRANNO AVVIATI I TEST IN CONDIZIONI OPERATIVE REALI SU CAMION ALIMENTATI ELETTRICAMENTE ATTRAVERSO LINEE AEREE IN FUNZIONE SU UN NORMALE TRATTO STRADALE.

le della ricerca Scania nel campo - assicurati dall'elettrificazione sono considerevoli e la tecnologia può diventare una pietra miliare per il raggiungimento del traguardo dei servizi di trasporto su strada fossil-free. Le strade elettriche sono anche un modo per sviluppare trasporti più eco-friendly utilizzando la rete infrastrutturale già esistente".

La dimostrazione pratica della tecnologia conduttiva è parte integrante del Progetto Strade Eeletttriche, uno dei maggiori progetti innovativi attualmente in vigore in Europa. In collaborazione con l'Amministrazione svedese dei trasporti, l'Agenzia svedese per l'Energia e Vinnova, industria e ricercatori dimostreranno e valuteranno la bontà delle strade elettriche come possibile metodo per ridurre concretamente l'utilizzo di energia fossile nel sistema dei trasporti.

La lista dei partecipanti al Gävle Electric Roads project comprende la Regione Gävleborg, Siemens, Scania, Boliden, SSAB, Sandvik, Stora Enso, Ernst Express, Midroc Elektro, Sandviken Energi, il Porto di Gävle, Gävle Energi and la Scuola di Economia di Stoccolma. L'Amministrazione svedese dei trasporti, l'Ufficio svedese per la sicurezza elettrica e l'Agenzia svedese dei trasporti hanno dato un contributo determinante all'intero progetto.

Scania sta anche partecipando a un'altra iniziativa di ricerca che è parte del progetto Electric Road: in questo caso, la tecnologia di induzione sarà testata nel servizio autobus urbano. Un autobus Scania dotato di catena cinematica elettrico-ibrida sarà messo in servizio a Södertälje da giugno 2016. Sarà in funzione una stazione di ricarica presso una delle fermate del bus presso la quale il mezzo potrà ricaricarsi in soli 6-7 minuti e accumulare l'energia necessaria per completare l'intera corsa.

RENAULT TRUCKS

# Red Bull mette le ali

Sette T 520 HSC consegnati alla scuderia di Formula 1.

Sette è il numero magico. Almeno per Red Bull. Sono questi i Renault Trucks T 520 HSC consegnati alla scuderia di Formula 1 Red Bull. La loro missione sarà quella di trasportare le attrezzature del team da un Gran Premio di Formula 1 all'altro. I sette autoarticolati entrano così a far parte della Red Bull Tree House, la "pit lane estesa" del team di Formula 1 Infiniti Red Bull Racing che viaggia per tutta Europa da un Gran Premio all'altro, trasportando anche i piloti e le monoposto. La Tree House è un'officina

mobile nonché un ufficio per supportare il team Red Bull durante i weekend delle gare europee. I quattro container dell'officina mobile non contengono soltanto gli strumenti convenzionali come il tornio e il trapano a colonna, ma anche una stampante 3D in grado di ricreare le componenti necessarie. Durante una gara, è importante reagire rapidamente, ecco perché la Tree House rappresenta la logica estensione del Box Red Bull. I restanti tre container sono utilizzati come ufficio mobile in grado di accomodare 35

persone. La flotta Red Bull è composta solamente da veicoli Renault Trucks. I sette nuovi T 520 HSC sigillano la continuazione della lunga relazione tra Red Bull e il costruttore francese. Per quanto riguarda la configurazione, i T 520 HSC sono particolarmente ben equipaggiati: sono infatti dotati del motore Euro 6 da 13 litri e 520 cv, la cabina High Sleeper Cab che presenta un'altezza interna di 2,05 metri e il cambio robotizzato Optidriver. I veicoli, inoltre, dispongono dei rallentatori Optibrake+ e Voith.



DAIMLER

# L'Ungheria apre al FleetBoard

Ora è possibile il pagamento elettronico dei pedaggi.

Nuova frontiera dell'elettronica in Ungheria. Ora sono possibili i pagamenti elettronici dei pedaggi autostradali grazie alle soluzioni telematiche FleetBoard. Nella maggior parte d'Europa, il passaggio su autostrade, tunnel e ponti è sottoposto al pagamento di un pedaggio. Le differenti cifre pagate a seconda di dove ci si trovi all'interno del territorio continentale aumentano l'onere, e quindi i relativi costi, che i flottisti devono sostenere.

Almeno per quanto riguarda le operazioni di pagamento, Daimler viene incontro alle esigenze degli operatori in transito sulle strade ungheresi mettendo a disposizione il sistema telematico FleetBoard, già impiegato per la gestione ottimale ed efficiente della flotta. Insieme a Informatics, un provider ungherese attivo nel settore della gestione pedaggi, Daimler

FleetBoard diventa il primo provider telematico di primo impianto a rendere disponibili i pagamenti elettronici su tutte le strade a pedaggio inserite nel database. Senza costi aggiuntivi o l'impiego di ulteriori unità di bordo, gli utenti FleetBoard possono effettuare tutte le operazioni di pagamento elettronico.

I servizi FleetBoard Mapping e FleetBoard Track&Trace sono richiesti per poter usufruire di tutti i vantaggi dell'applicazione. FleetBoard Mapping mostra una varietà di dati su una mappa stradale globale, come per esempio rotte e informazioni sul traffico. Queste informazioni sono trasmesse via Track&Trace service. Una volta che il fleet operator ha fornito a Informatics il consenso a utilizzare i dati di posizione del veicolo, la società procede a effettuare il processo di pagamento.



# 3%

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



Nuovo Scania Eco Roll

Nuovo Scania 450 Euro 6 SCR

Nuovo fuel-saving oil

Retarder Intelligente

## Sempre più avanti.

### LE NUOVE FRONTIERE DELL'ECONOMIA DEI CONSUMI

#### MIGLIORAMENTO CONTINUO

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

#### EFFICIENZA COMPROVATA

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

#### ECONOMIA OPERATIVA TOTALE

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



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



**SCANIA**  
[www.scania.it](http://www.scania.it)

SU STRADA/SCANIA STREAMLINE R 450 LA4X2MNA

# A suo agio sulla lunga distanza



IL TRUCK CHE SI MUOVE SU STRADA È UNA CENTRALE TECNOLOGICA SU RUOTE LA CUI UNICA MISSIONE È L'EFFICIENZA E QUINDI LA PRODUTTIVITÀ. PER OTTENERE QUESTO SCANIA STREAMLINE COORDINA UNA SERIE IMPRESSIONANTE DI SISTEMI E FUNZIONI INTEGRATI, DAL PERFORMANTE MOTORE 13 LITRI EURO 6 DA 450 CAVALLI DI POTENZA MASSIMA AL CAMBIO OPTICRUISE CHE LAVORA IN PERFETTA SINTONIA CON ACTIVE PREDICTION ED ECO-ROLL.

**GIANCARLO TOSCANO**  
MONZA

Consumi sotto controllo ed efficienza da grande stradista. Sulla lunga percorrenza Scania Streamline R 450 non teme confronti e lo dimostra senza problemi. Nel corso del nostro test drive, come di consueto condotto in gran parte su tratti autostradali con l'aggiunta di un breve tragitto su strada provinciale, il veicolo del Grifone ha messo in luce le sue innumerevoli qualità. A cominciare dall'ottimale bilanciamento dei consumi: con una vocazione da stradista, il Serie R dimostra di essere efficiente soprattutto quando viaggia su lunghi tratti autostradali: dal casello di Vercelli Ovest sulla A26 fino alla stazione di servizio Eni di Assago sulla Tangenziale Ovest di Milano, su totali 115 chilometri, il consumo medio è stato di 4,406 km/l, uno dei



A bordo del Scania Streamline il driver ha tutti i comandi sotto controllo.

risultati migliori registrati durante le nostre prove. Nei 26 km che congiungono il casello di Casale Monferrato Nord (A26) a Vercelli Ovest, lungo la provinciale SP31, la media km/l è risultata essere pari a 2,612. Il test drive di 253,1 km totali ha registrato un consumo di gasolio di 62 litri e una media km/l di 4,082. Il sei cilindri di cui lo Streamline R 450 è dotato appartiene alla famiglia dei motori Euro 6 di seconda generazione di Scania, capaci di garantire in partenza fino al 2 per cento di consumi in meno. I sei cilindri da 12,7 litri sono ben quattro, con un range di potenze compreso tra 370 e 490 cv. L'unità da 450 cv, disponibile anche per le Serie P e G, si basa sui perfezionamenti dell'unità da 440 cv. Gli elementi passati al vaglio dei tecnici Scania sono diversi, compreso il sistema di gestione del motore stesso e un si-

stema di aspirazione rivisitato che mantiene temperature di scarico sufficientemente alte senza necessità della farfalla di aspirazione. La potenza del freno motore è di 256 kW a 2.400 giri/min. L'alta coppia erogata sin da un basso numero di giri in combinazione con il cambio automatizzato consente al basso regime di crociera di risparmiare carburante senza che chi è alla guida debba adottare particolari misure di economia.

Scania Opticruise è un concentrato di tecnologia per l'efficienza. Il costruttore ha integrato numerose nuove caratteristiche, incluso l'Active Prediction (che utilizza dati GPS e topografici per ottimizzare la velocità in salita e in discesa, risparmiando il 2-3 per cento di carburante su terreno ondulato), al fine di ottenere un sistema di controllo predittivo della catena cinematica nell'ottica di otte-

**TRAMITE SUGGERIMENTI E COMMENTI SCANIA DRIVER SUPPORT AIUTA IL CONDUCENTE**

## CONSIGLI UTILI PER LAVORARE MEGLIO E IN SICUREZZA

Come tutti gli altri autocarri Scania, il Serie R della nostra prova era dotato di serie di Scania Driver Support, introdotto dalla Casa svedese nel 2009 e da allora sempre più apprezzato dai professionisti del trasporto. È stato infatti studiato per aiutare il conducente a fare meglio il suo lavoro.

Il Driver Support di Scania è un sistema di visualizzazione, presente sul quadro strumenti principale del veicolo, che fornisce al conducente un feedback sul consumo di carburante e sulla capacità del conducente stesso di prevedere diverse situazioni nel corso del viaggio. Il sistema presenta oggi funzioni più varie e perfezionate che offrono al conducente un supporto più adeguato. Tramite suggerimenti e

commenti, il conducente riceve continuamente informazioni per mantenere o migliorare il proprio stile di guida riducendo i costi di gestione, fattore che a sua volta influisce positivamente sulla redditività.

Il Driver Support utilizza i dati di guida forniti da vari sistemi di controllo e sensori del veicolo. Il sistema evidenzia specifici suggerimenti come quello di ridurre leggermente la potenza prima di superare la cima di una salita. Il sistema premia la guida efficiente in termini di consumi di carburante. Le caratteristiche valutate includono la retromarcia, l'uso dei freni e del cambio e la capacità del conducente di prevedere il traffico, ovvero se il conducente tende spesso ad accelerare e poi a fre-

nare senza "guardare avanti". Anche in presenza di cambio Opticruise e Cruise Control Predittivo, gli autisti fanno comunque bene a prestare attenzione ai risultati dello Scania Driver Support. Infatti, non tutti sono dotati di sistema di cambio automatico delle marce, oppure in certe circostanze i conducenti scelgono di selezionare le marce manualmente per vari motivi. Inoltre, alcuni tratti di strada non possono ovviamente essere percorsi con il cruise control inserito, quindi l'utilizzo del pedale del freno e dell'acceleratore ha un notevole impatto sull'efficienza dei consumi.

Nella sua ultima versione, Scania Driver Support funziona su più classi di veicoli e su diversi tipi di cambio. Questo significa che



viene offerto sulla maggior parte dei veicoli industriali, compresi quelli della gamma Costruzione e Distribuzione. In generale, lo Scania Driver Support è diventato più flessibile e più capace di adattarsi alle diverse applicazioni e condizioni.

## DUE AVANZATI SISTEMI PER LA SICUREZZA DI MARCIA E LA PREVENZIONE

## CON AEB E LDW MARCIA SU STRADA SOTTO COMPLETO CONTROLLO

La sicurezza al centro dei pensieri di Scania. Lo Scania Streamline R 450 montava due innovativi sistemi come l'AEB per la prevenzione e il controllo delle collisioni e l'LDW, ovvero l'avviso del cambio di corsia. Il sistema AEB funziona utilizzando un radar frontale a lungo raggio e una telecamera montata dietro il parabrezza. I dati rilevati da questi dispositivi sono elaborati da un controller centralizzato in combinazione con l'analisi di altri dati del sistema di controllo del motore, del tachimetro e delle condizioni atmosferiche per attivare ad esempio i tergicristalli.

Il sistema deve essere in grado di distinguere gli ostacoli sia fissi che mobili posti sulla traiettoria del veicolo, ma ovviamente non deve attivare falsi allarmi che possono innervosire l'autista e ancor peggio creare situazioni potenzialmente pericolose frenando senza motivo. Il radar mul-

ti antenna privo di parti mobili misura la distanza e la velocità relativa degli ostacoli incontrati sul percorso, mentre la telecamera determina il tipo e la larghezza dell'ostacolo oltre alla sua posizione.

Se la velocità è superiore a 14 km/h e il sistema determina che sulla traiettoria del veicolo è presente un ostacolo, per prima cosa valuta se il conducente sembra avere la situazione sotto controllo. Questo è indicato dall'eventuale azionamento del pedale del freno o dell'acceleratore. Se l'ostacolo rimane sulla traiettoria del veicolo e il conducente non reagisce, prima viene attivato un segnale acustico e sul display appare un messaggio che informa il conducente dell'imminente pericolo di collisione. Inoltre, si attiva uno speciale sistema di frenata assistita che aiuta il conducente a evitare la collisione aumentando la sensibilità del pedale del freno. Se non vi è ancora reazio-

ne da parte del conducente, il sistema entra nella fase successiva di allarme: il conducente viene allertato dall'azionamento del freno di servizio e contemporaneamente si accendono le luci di frenata.

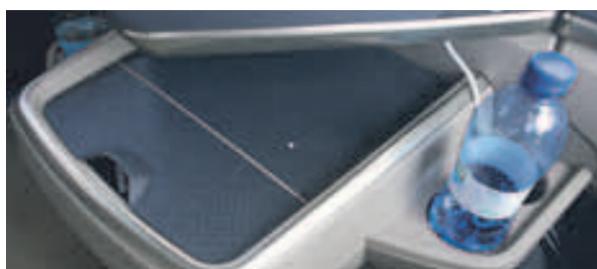
La frenata del veicolo è solo parziale rispetto alla capacità complessiva, in quanto lo scopo principale è quello di attirare l'attenzione del conducente. Se dopo le varie segnalazioni e l'azionamento del freno di servizio non vi sono ancora reazioni da parte del conducente ed è stata superata una data soglia di velocità relativa e distanza rispetto all'ostacolo, il sistema AEB interviene con decisione azionando il dispositivo di frenata di emergenza. Anche se l'eventuale collisione può essere inevitabile, il sistema continua a frenare l'autocarro per alleggerire la forza d'urto ed evitare di spingere l'ostacolo contro il veicolo che precede. Il componente principale del siste-

ma di avviso del cambio di corsia di Scania è la telecamera frontale montata all'interno del parabrezza dell'autocarro. Nella sua ultima versione, la telecamera non solo è più piccola di dimensioni e più capace di distinguere la segnaletica orizzontale, ma con l'ausilio di avanzati algoritmi di elaborazione delle immagini vanta eccellenti capacità di identificazione dei veicoli. I dati della telecamera contribuiscono a determinare se l'autocarro sta per cambiare corsia in modo non intenzionale oppure per una manovra deliberata del conducente.

Se il sistema LDW giudica che il veicolo sta superando inavvertitamente le linee di demarcazione stradali, emette un segnale acustico ben distinguibile dagli altoparlanti posti sul lato corrispondente allo spostamento. Il sistema viene utilizzato a velocità superiori a 60 km/h e può essere disattivato tramite un pulsante sul cruscotto.

nere risparmi di carburante del 4-5 per cento. Una percentuale resa possibile in modalità Economy, una delle tre specifiche modalità di performance che promuovono l'efficienza in varie applicazioni. La modalità Economy viene impostata per consumare il meno possibile con qualche sacrificio sui tempi di marcia. La risposta del motore è morbida e lineare e possono anche essere impostate due alternative di velocità di 85 o 80 km/h (nel nostro caso, sui tratti autostradali, 85 km/h). La modalità Power viene adottata quando i tempi di trasporto hanno la priorità: qui la risposta del motore è aggressiva e le prestazioni in salita sono ottimizzate con il propulsore alla massima potenza e cambi di marcia leggermente più rapidi che in modalità Standard.

Con la Power mode lo Scania Active Prediction non è disponibile e il controllo della velocità di crociera funziona normalmente. Si è accennato alla modalità Standard: si



tratta di un'opzione versatile, una sorta di via di mezzo tra Economy e Power, ottimizzata per garantire una buona economia dei consumi offrendo al contempo buone prestazioni in salita, dove il sistema cerca di mantenere la massima coppia del motore e l'Active Prediction aumenta leggermente la velocità per ottenere lo slancio necessario. Prima di affrontare la discesa, il veicolo inizia a funzionare al minimo per risparmiare carburante e guadagna velocità sfruttando lo slancio. Nel novero delle prestazioni personalizzate offerte da Opticruise è bene ricordare anche la modalità Off-road, partico-

larmente adatta ai veicoli che devono marciare su terreni sconnessi o su superfici con elevata resistenza al rotolamento. Anche in questo caso lo Scania Active Prediction non è attivo e il controllo della velocità di crociera funziona normalmente. Un altro dispositivo di cui abbiamo avuto modo di constatare l'utilità è l'Eco-roll, uno strumento bilanciato che sfrutta la gravità per risparmiare fino al 2 per cento di carburante. La condizione di base è la presenza di un autocarro con sistema Opticruise e Active Prediction. Eco-roll decide automaticamente quale opzione è la più efficiente dal pun-

to di vista dei consumi: procedere in discesa con il cambio in folle e il motore al minimo oppure usare il freno motore escludendo l'alimentazione di carburante. I vantaggi insiti nel sistema sono amplificati dal fatto che il Cruise Control Predittivo, ovvero l'Active Prediction, si sia arricchito di nuove funzioni che consentono di gestire ancor meglio le strategie di cambio marcia del truck. L'integrazione di sistemi funziona così bene che nei mercati dove sono disponibili dati topografici Opticruise, Active Prediction ed Eco-roll sono ovviamente di serie sui veicoli a lungo raggio. Proprio come nel nostro caso.

In cabina, l'autista è conscio del valore del mezzo che sta guidando e i sistemi e le funzioni a disposizione non incutono ansia: tutto concorre a rendere la guida un esercizio da condurre in modo agevole e sicuro. Tutti i comandi sono a portata di mano e il posto guida, rigorosamente concepito per essere orientato sul driver, è una plancia di comando ergonomica e funzionale. La cabina Topline spicca per spaziosità e comfort, sia nella zona giorno che in quella riservata al riposo,

## LA CARTA D'IDENTITÀ

**Nome:** Streamline R 450 LA4x2MNA  
**Cognome:** Scania  
**Configurazione:** trattore 4x2 e semirimorchio  
**Cabina:** Scania Topline  
**MTC:** 44 t  
**Motore:** DC13, Euro 6; diesel 6 cilindri in linea, 12,7 litri; Scania XPI extra high-pressure injection; controllo emissioni: FGT (fixed-geometry turbo), DOC (diesel oxidation catalyst), DPF (diesel parti culate filter), SCR (selective catalytic reduction); potenza max: 331 kW/450 cv a 1.900 giri/min; coppia max: 2.350 Nm a 1.000-1.300 giri/min. Livello sonoro: 80 dB.  
**Cambio:** Opticruise a 12 velocità con Scania Retarder R4100 integrato. Modalità di performance: Power, Standard ed Economy.  
**Dotazioni:** ESP (Electronic Stability Program), SDS (Scania Driver Support), Cruise Control, Active Prediction, Eco-roll, AEB (Advanced Emergency Braking), LDW (Lane Departure Warning).

Non mancano cassette e vani portaoggetti di diversa capienza per ottimizzare la gestione dello spazio funzionale a disposizione per riporre cose personali e materiale di lavoro.

Su strada l'autista ha un controllo adeguato di ciò che succede davanti, dietro e intorno al truck: la visibilità attraverso il parabrezza e i diversi specchietti a disposizione ai lati della cabina consen-

A supporto del conducente intervengono quando serve e in maniera del tutto intelligente anche due importanti sistemi di assistenza alla guida come l'Advanced Emergency Braking (AEB) e l'avviso di cambio di corsia LDW (Lane Departure Warning), che Scania ha messo a disposizione dei clienti dall'autunno 2013 in ottemperanza a una normativa che ne impone l'impiego sui nuovi modelli.



Vista laterale della elegante e confortevole cabina Topline del Serie R protagonista della prova.

## Assago, Mi (stazione Eni) - Casale Monferrato Nord (Tang. Ovest, A7, A21, A26)



Km 112,5

Litri 26,1

Media 4,310 km/l

## Casale Monferrato Nord - Vercelli Ovest (SP31)



Km 25,6

Litri 9,8

Media 2,612 km/l

## Vercelli Ovest-Assago, Mi (A26, A4, Tang. Ovest)



Km 115

Litri 26,1

Media 4,406 km/l

## Risultato finale



Km 253,1

Litri 62

Media 4,082 km/l



“I nostri clienti - spiega Simon Valvassori, Direttore del Gruppo Donati - sono cresciuti con noi, e soprattutto sono diventati negli anni dei veri e propri Partner, con i quali il rapporto va molto spesso oltre al normale rapporto cliente-fornitore. Oggi siamo orgogliosi di essere fornitori ufficiali di colossi stranieri quali BASF e Arkelma, mentre in Italia ci pregiamo essere fornitori di Mapei, Vinavil e Polynt, e di essere

plementare la flotta con un veicolo che garantisca prestazioni ecologiche ed economiche importanti, con bassi costi d'esercizio. La competitività sul mercato oggi è data in gran misura dalla componente del costo del gasolio, e alcuni grandi clienti come BASF valutano i fornitori in base alle prestazioni ecologiche, privilegiando nell'assegnazione dei lavori fornitori con camion Euro 6. Inoltre il rapporto ormai ventennale



Simon Valvassori, Direttore del Gruppo Donati

RENAULT TRUCKS

# Il T non si ferma mai

AL CIRCUITO “MARCO SIMONCELLI” DI MISANO ADRIATICO LA CASA DELLA LOSANGA CELEBRA LA SUA AMMIRAGLIA NELL'ANNO DELLA CONSACRAZIONE A INTERNATIONAL TRUCK OF THE YEAR 2015. IN OCCASIONE DEL LANCIO DELLA SERIE SPECIALE SPORT EDITION, DI COLORE ROSSO “PASSIONALE”, UFFICIALIZZATE DUE IMPORTANTI FORNITURE. AL GRUPPO DONATI, LEADER IN EUROPA NEL SETTORE DEI TRASPORTI DI MATERIALE CHIMICO LIQUIDO, PERICOLOSO E NON, CONSEGNATO IL PRIMO DI UNA SERIE DI 30 RENAULT T460 CHE VANNO A INTEGRARE UNA FLOTTA DI 150 VEICOLI CISTERNA E UN CENTINAIO DI TANK CONTAINER MENTRE ALL'AZIENDA MELANDRI CONSEGNATI SEI T520 CON CABINA SLEEPER CAB.

**PAOLO ALTIERI**  
MISANO ADRIATICO

Punta di diamante della nuova gamma, leader del segmento Long Distance, Renault Trucks T continua a mietere successi e a ricevere l'attenzione dei trasportatori. Nella cornice del Weekend del Camionista, al circuito “Marco Simoncelli” di Misano

Adriatico, la Losanga ha ufficializzato l'avvio di due importanti forniture della gamma T: trenta unità del T460 al Gruppo Donati e sei unità del T520 all'azienda “Autotrasporti Emanuele Melandri”, entrambe di Ravenna.

Il Gruppo Donati è leader nel settore dei trasporti di materiale chimico liquido, pericoloso e non, in Europa. Al

momento il Gruppo consta di una flotta di 150 veicoli dotati di tutti i tipi di equipaggiamento necessari al trasporto di prodotti chimici liquidi ed è presente in Italia, Romania, Belgio e Slovacchia. L'azienda è nata nel 1992, quando Damiano Donati assieme al fratello fonda la società: quel momento rappresenta l'inizio di un'avventura che continua

ancora oggi in un contesto più ampio, e soprattutto in una realtà diversa del mondo dell'autotrasporto. Negli anni il Gruppo Donati ha visto l'ingresso di persone di valore e dotate di grande dedizione come Pietro Rambelli, Presidente della società Commissionaria e responsabile operativo di tutte le società di trasporto.

da loro apprezzati per la qualità del servizio”.

I dipendenti del gruppo sono in tutto circa 200, dei quali 150 autisti professionisti. “Trasportiamo in tutta Europa - prosegue Simon Valvassori - senza eccezioni. Il nostro punto di forza è quello di non avere la necessità di tornare in Italia, come normalmente capita con padroncini e con la maggioranza dei trasportatori italiani. Molti nostri clienti sono gruppi industriali stranieri, che ci commissionano trasporti in Europa che non riguardano l'Italia. La flotta è composta da 150 veicoli cisterna, dei quali 10 sono autotreni a 6-7 compartimenti. Abbiamo anche un centinaio di tank container per i trasporti intermodali e per gli stoccaggi presso clienti.

A Misano si è svolta la cerimonia di consegna al Gruppo Donati del primo di una serie di 30 Renault T460. “La scelta di affidarci al fornitore Renault per questo importante lotto - precisa il manager dell'azienda ravennate - è stata dettata dalla volontà d'im-

plementare la flotta con un veicolo che garantisca prestazioni ecologiche ed economiche importanti, con bassi costi d'esercizio. La competitività sul mercato oggi è data in gran misura dalla componente del costo del gasolio, e alcuni grandi clienti come BASF valutano i fornitori in base alle prestazioni ecologiche, privilegiando nell'assegnazione dei lavori fornitori con camion Euro 6. Inoltre il rapporto ormai ventennale

Per la propria ammiraglia T, International Truck of the Year 2015, a Misano Renault Trucks ha lanciato la serie speciale Sport Edition della versione HSC 520. Con una livrea che conferisce al veicolo un look dinamico e imponente nel medesimo tempo, mentre tanti accessori massimizzano l'utilità e il comfort del conducente, l'edizione Sport Edition è caratterizzata dal kit aerodinamico, composto da spoiler e deflettori dell'aria con finitura “carbon look” e da minigonne laterali complete di estensioni che migliorano l'aerodinamicità, soprattutto con semirimorchio agganciato. Il colore è l'accessorio rosso Sport che enfatizza il carattere passionale.

A differenza di tutti gli altri veicoli delle nuove gamme proposte sul mercato da Renault Trucks, la targa laterale non è del classico rosso, bensì nera in tinta con gli altri accessori.

## L'AZIENDA “EM EMANUELE MELANDRI” È OPERATIVA NELLO SMALTIMENTO RIFIUTI

### SEI UNITÀ DI RENAULT T520 PRONTE A VIAGGIARE SEMPRE CARICHE

Il circuito di Misano Adriatico ha fatto da sfondo a un'altra importante fornitura della Losanga: il primo di sei Renault Trucks T da 13 litri e 520 cv con cabina Sleeper Cab all'azienda di autotrasporto “EM Emanuele Melandri” di Faenza, operativa dal 1960 e specializzata nello smaltimento rifiuti liquidi e solidi. Un'azienda storica, quella di Emanuele Melandri, che oggi si avvale del supporto dei figli Paolo, Elisa e Michele, terza generazione di trasportatori che oggi proseguono lungo il solco tracciato dal nonno Stefano, che iniziò la stirpe dei Melandri trasportando paglia e fieno. La seconda generazione, rappresentata da Emanuele, ebbe l'intuizione di aprirsi al settore dello smaltimento e dai quattro veicoli degli Anni Novanta si è giunti a una flotta che oggi conta oltre cento unità. Un parco multimarca - con tanti veicoli della Losanga ma anche di altri marchi - integrato dalla fornitura di sei unità del leader Renault Trucks sulla lunga distanza.

“Abbiamo scelto il Renault Trucks T - spiega Paolo Melandri - perché abbiamo la necessità di un veicolo pratico ma dotato anche della potenza necessaria per trasportare alcune tipologie di rifiuti, sia solidi sia liquidi. I nostri percorsi costringono quasi sempre i camion a viaggiare a pieno carico, scarican-

do e caricando nelle discariche e negli impianti di conferimento. Oggi per stare sul mercato occorre ottimizzare bene la logistica e la Gamma T di Renault Trucks viene incontro a questa esigenza, proponendo veicoli leggeri ma con un'alta capacità di carico. Li abbiamo scelti anche per l'estrema facilità di accesso e uscita dalla cabina, operazioni che negli impianti di conferimento sono frequenti”.

Chiuso il 2014 con un fatturato di circa 20 milioni di euro, quest'anno la “EM Emanuele Melandri” viaggia a gonfie vele. “Stiamo registrando - afferma Alcide Dapporto, dell'Area Commerciale dell'azienda, nella quale opera da ben nove anni - un incremento dell'attività lavorativa quindi stimiamo per il 2015 un incremento del fatturato del 15-20 per cento: proprio per far fronte a quest'aumento di lavoro abbiamo investito sul parco e continueremo a investire in funzione delle necessità. La nostra flotta viene aggiornata costantemente, con un ricambio che prevede la permanenza dei veicoli per non più di quattro o cinque anni”. Con circa 130 dipendenti tra autisti e personale di officina, la “EM Emanuele Melandri” ha acquistato i sei T unitamente alla formula di manutenzione programmata proposta da Renault Trucks.



# IL MIO CAMION È IL CAMION DELL' ANNO

RENAULT  
TRUCKS  
DELIVER

SCOPRI LA SERIE SPECIALE  
TRUCK OF THE YEAR



INTERNATIONAL  
TRUCK OF THE  
YEAR 2015

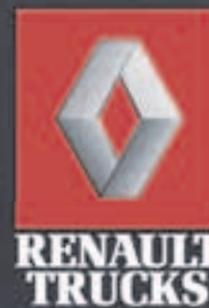


TRATTORE GAMMA T 520, CABINA HIGH SLEEPER.  
SERIE SPECIALE TRUCK OF THE YEAR, COMPRESI NEL PREZZO:

- MANUTENZIONE/RIPARAZIONE 36 MESI/400.000 KM
- ABBONAMENTO DI UN ANNO AL SISTEMA GESTIONALE FLOTTE OPTIFLEET
- FORMAZIONE OPTIFUEL ALLA GUIDA RAZIONALE PER AUTISTA

renault-trucks.it

Offerta valida dal 7 Gennaio al 30 Settembre 2015. Presso i concessionari aderenti all'iniziativa



RENAULT TRUCKS

# Tutti in cava... e VAI!

QUASI UN MIGLIAIO I PARTECIPANTI ALLA DUE GIORNI ORGANIZZATA DALLA LOSANGA E DALLA CONCESSIONARIA DI BRIVIO, ATTIVA NELLE PROVINCE DI LECCO, COMO, SONDRIO E BERGAMO, ALLA CAVA NUOVA DEMI DI BREMBATE, IN PROVINCIA DI BERGAMO: A DISPOSIZIONE VEICOLI PER LE INTERESSANTI PROVE SUL CAMPO E, PER BAMBINI E FAMIGLIE, UN SERVIZIO NAVETTA PER RAGGIUNGERE IL LAGHETTO, CON TANTO DI PROVVIDENZIALE SERVIZIO CATERING. PROTAGONISTA L'INARRESTABILE IMPRENDITORE ARMANDO GILARDI CHE, SULLA SOGLIA DEI QUARANT'ANNI DI "MATRIMONIO" CON RENAULT TRUCKS, ANCHE STAVOLTA RIBADISCE: "I NOSTRI MEZZI SONO I MIGLIORI: CHI LI GUIDA SE NE INNAMORA. PROVARLI È L'UNICO MODO PER CONOSCKERLI DAVVERO".

LINO SINARI  
BREMBATE

In controtendenza - com'è nello stile di Armando Gilardi - in un momento di crisi dell'edilizia che, a effetto diretto, ha fatto sprofondare verso il basso il mercato italiano del cava-cantiere, Renault Trucks ha proposto ai professionisti del settore l'opportunità di provare la sua nuova gamma da cava-cantiere in uno scenario di consuetudine per chi opera nelle costruzioni: discese e salite in forte pendenza, strade sterrate, terriccio che si alterna a ghiaia. E il tutto con veicoli a carico pieno (o quasi).

Scenario della possibilità la Cava Nuova Demi di Brembate, in provincia di Bergamo, dove Renault Trucks e la Concessionaria VAI di Brivio hanno accolto oltre un migliaio di partecipanti in una due giorni tutta dedicata alla scoperta (e alla prova) dei veicoli della nuova gamma della Losanga. Un'opportunità che, dai professionisti, si è estesa alle loro famiglie: giochi gonfiabili attorno al laghetto per i più piccoli che, accompagnati da mamme e parenti, hanno così lasciato a "papà" camionista l'opportunità di guidare una serie di Renault Trucks K, in diversi equipaggiamenti e motorizzazioni.

"L'obiettivo - ha spiegato Armando Gilardi, Amministratore Unico della VAI, Dealer della Losanga per le province di Lecco, Como, Sondrio e Bergamo - è far conoscere i nostri veicoli nel modo migliore possibile per gli operatori: facendoli utilizzare simulando nel concreto le attività quotidiane specifiche del settore. È il modo migliore per consentire a clienti e potenziali clienti di verificare di persona che i mezzi Renault Trucks sono i migliori sulla piazza e lo affermo con cognizione di causa, visto che sono il primo a mettere alla prova i camion, anche quelli della concorrenza. Come spesso mi accade, ho avuto un'idea e trovato per



A sinistra, **Armando Gilardi** con il nipotino Liam. Sopra e sotto due immagini della kermesse tenutasi alla **Cava Nuova Demi**.

la mia strada persone disposte ad affiancarmi nel renderla reale: così è stato per quest'evento, realizzato grazie a Renault Trucks che ci ha supportato al meglio".

La cornice della Cava Nuova Demi si è rivelata location ideale, sia per l'utilizzo dei Renault Trucks K sia per la vicinanza di un laghetto, raggiungibile con un comodo servizio navetta predi-

sposto allo scopo e ideale per famiglie con bambini, per i quali erano disponibili giochi e un catering. Insomma, un fine settimana di festa, di giusto equilibrio tra lavoro e divertimento e il tempo sereno ci ha messo del suo per trasformare l'evento in successo. "Sono soddisfatto - ha aggiunto Armando Gilardi - per la presenza di molti clienti ma anche di operatori non an-



cora clienti. Sono arrivati rappresentanti di flottisti così come trasportatori piccoli e medi, camionisti fedeli a Renault Trucks e altri che utilizzano veicoli di altri brand. Una presenza che fa ben sperare nel futuro e, soprattutto, che ci rende orgogliosi e ci premia per il lavoro che ha richiesto l'organizzazione di tutto quanto".

Un entusiasmo che si basa anche su numeri che segnano la fine della crisi? "Il 2014 - risponde Armando Gilardi senza giri di parole, com'è nel suo stile - lo abbiamo chiuso in attivo e questo ci ha consentito di effettuare importanti investimenti sugli impianti, realizzando opere di tinteggiatura e modifiche che da qualche anno avevamo rinviato. A un 2014 positivo è seguito un 2015 partito bene, grazie a una fornitura di ben 52 unità del Renault Trucks T, ai quali se ne aggiungono altri 12 appena confermati: un lotto di 64 veicoli dà immagine, corrobora l'apprezzamento degli operatori del settore ed è frutto della strategia mai interrotta di stare al fianco del cliente, anche nei momenti difficili".

Armando Gilardi è uno che nella vita ha fronteggiato mille situazioni difficili: in quale scenario nel 2016 celebrerà i suoi quarant'anni al fianco di Renault Trucks? "La strategia - risponde l'imprenditore di Brivio - continuerà a essere ben distante dalla guerra sui prezzi: Renault Trucks ha sempre puntato e continuerà a puntare sulla qualità. Eventi come questo servono proprio per dimostrare che mettersi alla guida di un veicolo Renault Trucks è sempre un'esperienza fantastica, anche se si lavora in cava. Nel 2016 festeggeremo un connubio che, basato sulla fiducia, ha consentito alla VAI e a Renault Trucks di segnare molte tappe importanti. Tappe che, come amo ricordare, senza un lavoro di squadra sarebbero rimaste lettera morta: ringrazio per questo tutti i ragazzi della VAI e mia moglie Annalisa, che hanno sempre sostenuto i miei progetti. Insieme abbiamo raggiunto molti traguardi e molti ancora ne raggiungeremo".

## GIORGIO ORSENIGO, DIRETTORE RENAULT TRUCKS COMMERCIAL

### "UN VENTAGLIO COMPLETO DI VEICOLI PER OGNI NECESSITÀ DEL CAVA-CANTIERE"

"Vogliamo tornare a essere vicini ai clienti: eventi come questo lo dimostrano in concreto". Così Giorgio Orsenigo, Direttore Renault Trucks Commercial, commenta il successo della due giorni alla Cava Demi di Brembate. "Oggi - prosegue il manager della Losanga - i veicoli lanciati due anni fa iniziano ad avere la visibilità che meritano: chi apprezza doti di potenza e maneggevolezza nell'utilizzo in cava-cantiere trova nella gamma K i prodotti giusti. Un discorso che vale per l'intero ventaglio: oggi Renault Trucks dalle 3,5 t del Master, a cassone fisso o ribaltabile, passando per le betoniere e fino ai mezzi d'opera con il sistema di trazione idrostatica OptiTrack, ha un approccio completo al cantiere, proponendo soluzioni per ogni tipo di necessità. Che si voglia un veicolo piccolo ma robusto, un veicolo stradale che all'occorrenza diventi 4x4 o 6x4 o un camion per impieghi esclusivamente gravosi, Renault Trucks ha la soluzione giusta. Una strategia di aggressione al



mercato che viene affiancata dagli stessi servizi di assistenza dei pesanti stradali: nelle nostre officine il 70-80 per cento dei servizi di manutenzione vengono effettuati sul posto e il 75 per cento degli interventi risolti in meno di sei ore".

Quali i segnali di andamento del mercato del cava-cantiere? "Il crollo - risponde Giorgio Orsenigo - si è finalmente arrestato: incrementi del 20 per cento oggi hanno un valore effimero, visto che usciamo da un periodo di cadute del 70-80 per cento, ma la tendenza si è invertita e Renault Trucks è pronta a fare la sua parte, sia sul piano dei prodotti che della strategia di marketing. Organizzeremo eventi come questo in altre micro aree dove la presenza di operatori del settore è diffusa, in modo da far provare sul campo le doti di robustezza della gamma K che, grazie a un elevato angolo di attacco, è in grado di uscire da ogni condizione e non rischia rotture dovute agli urti tipici dell'utilizzo in cava-cantiere".

**ATTESO UN INCREMENTO DEL 2,1 PER CENTO IN MEDIA ALL'ANNO DEL MERCATO DEGLI PNEUMATICI TRUCK**

## PIRELLI PROTAGONISTA ATTIVA DELLA CRESCITA A LIVELLO GLOBALE

Pirelli cavalca l'onda del mercato degli pneumatici truck, atteso in crescita del 2,1 per cento in media all'anno nel periodo comprese tra 2013 e 2017. In termini di unità, si tratta di passare da 141 milioni di pezzi del 2013 a 153 milioni del 2017. Sud America e area MEA (Middle East e Africa) sono direttamente coinvolti in questa crescita con un tasso di incremento superiore alla media, rispettivamente +3,7 e +2,4 per cento. Proprio in questi mercati Pirelli ha focalizzato negli ultimi anni la propria strategia di crescita, consolidando la leadership in Sud America, e ha concentrato nel contempo la sua capacità produttiva che conta su 4 poli dislocati in Brasile, Turchia, Egitto e Cina. La capacità produttiva complessiva

ammonta a 6,5 milioni di pezzi, tutti nel segmento premium. Agli pneumatici si affiancano il servizio del ricostruito in partnership con Marangoni e le soluzioni innovative come il CyberFleet, introdotto con successo sul mercato dopo oltre 190 milioni di chilometri di sperimentazione in collaborazione con le principali flotte europee e brasiliane. CyberFleet è infatti attualmente operativo su ben 240 flotte. Grazie al monitoraggio della pressione, CyberFleet concentra l'attenzione sui costi di gestione della flotta per un management efficace degli aspetti chiave che insieme rappresentano quasi il 40 per cento dei costi totali, ovvero carburante e pneumatici nelle fasi di acquisto, riparazione e manutenzione. CyberFleet si

basa sull'impiego di un sensore TMS (Tyre Mounted Sensor) applicato all'interno della copertura che si attiva quando il veicolo è in movimento oppure quando ci sono delle variazioni sensibili di temperatura e/o pressione anche a veicolo fermo. I dati rilevati - temperatura, pressione di gonfiaggio e ID del sensore - vengono trasmessi via RFID in modo da poter essere consultati e archiviati con modalità differenti, in funzione della soluzione adottata tra le due disponibili: in modalità statica i dati possono essere letti, a veicolo fermo, attraverso un lettore esterno che attiva i sensori e riceve per ogni singolo pneumatico/sensore le informazioni relative a temperatura e pressione; la modalità dinamica prevede l'integra-

zione con il sistema telematico attraverso l'installazione di componenti aggiuntivi che permettono la rilevazione contemporanea dei singoli segnali derivanti da tutti i sensori sul veicolo e la successiva trasmissione degli stessi via telematica a un database centralizzato. La consultazione/archiviazione dei dati avviene attraverso l'accesso via internet a uno specifico applicativo web che interroga il database. La rilevazione avviene a veicolo in movimento con trasmissione di temperatura e pressione a intervalli regolari, segnalazione di anomalie e creazione di grafici con indicazioni di performance. Indirettamente si ottengono anche dati sul chilometraggio e la velocità di esercizio.



**FABIO BASILICO**  
BOLOGNA

All'ultima edizione di Auto-promotec Pirelli ha dato prova della sua capacità innovativa proponendo all'attenzione del pubblico intervenuto alla kermesse bolognese ben tre nuove soluzioni per il trasporto commerciale: il nuovo pneumatico per autobus urbani MC:01, la gamma di misure XL per tutte le applicazioni della serie Serie 01 e la FleetApp, l'inedita applicazione per smartphone dedicata al mondo del trasporto. Una vera e propria tripletta di novità accompagnata dall'illustrazione delle caratteristiche dell'ST:01 Wide Base M+S per rimorchi e semirimorchi, già introdotto con successo sul mercato. Pirelli dunque consolida il processo di arricchimento dell'offerta di prodotti e servizi integrati per le flotte, iniziato con il lancio della Serie 01 e finalizzato a supportare le flotte nel contenimento del Total Cost of Ownership. "Il nostro obiettivo - dice Dino Maggioni, Senior Vice President Business Unit Industrial Pirelli - è affiancarci alle flotte in qualità di partner in grado di fornire non solo pneumatici ad alte prestazioni ma anche un servizio di ricostruzione di qualità e soluzioni innovative per la gestione delle flotte come il CyberFleet basato sul monitoraggio della pressione degli pneumatici".

MC:01 rappresenta la soluzione ottimale per l'equipaggiamento degli autobus destinati al trasporto passeggeri in ambito urbano. "È la nostra risposta alle città che cambiano e investono nel trasporto urbano con la finalità di offrire un servizio primario ottimizzando la sostenibilità", spiega Maggioni. Chilometraggio più elevato e bassa resistenza

al rotolamento: questi i principali benefit dell'MC:01, a garanzia della redditività dell'investimento nell'uso quotidiano che si traduce in contenuto costo al chilometro e ridotto consumo di carburante. "La capacità di carico incrementata, il migliore assorbimento degli urti, anche laterali, e la durata nel tempo sono il risultato dell'evoluzione della struttura dell'MC:01 - continua Dino Maggioni - Il nuovo pneumatico si avvale delle più evolute tecnologie brevettate della Serie 01, applicate alle specificità dell'impiego urbano e finalizzate alla ricostruzione per una lunga vita. Comfort e sicurezza sono ai massimi livelli: bassa generazione di rumore, tenuta di strada e controllabilità migliorate, sia su bagnato che alla basse temperature, su diversi fondi stradali".

I tecnici Pirelli sono intervenuti sul disegno del battistrada e delle spalle nonché sui materiali e le tecniche costruttive, con l'impiego di tutte le tecnologie più innovative e di due brevetti esclusivi. "I

### PIRELLI TRUCK

# Una tripletta vincente

IL PRODUTTORE ITALIANO CONSOLIDA IL PROCESSO DI ARRICCHIMENTO DELL'OFFERTA DI PRODOTTI E SERVIZI INTEGRATI PER LE FLOTTE CON TRE NOVITÀ DI RILIEVO: IL NUOVO PNEUMATICO PER AUTOBUS URBANI MC:01, LA GAMMA DI MISURE XL PER TUTTE LE APPLICAZIONI DELLA SERIE SERIE 01 E LA FLEETAPP, L'INEDITA APPLICAZIONE PER SMARTPHONE DEDICATA AL MONDO DEL TRASPORTO.

miglioramenti rispetto all'MC88 - aggiunge il dottor Maggioni - sono significativi su tutti i fronti: dalla resa chilometrica alla resistenza al rotolamento, dal comfort all'aderenza su asciutto e bagnato, fino ad arrivare alla ricostruibilità. Nell'ambito dei pneumatici dedicati al trasporto passeggeri, MC:01 si affianca alla linea H:01 Coach, la solu-

FleetApp è disponibile per entrambe le piattaforme iOS e Android e si rivolge agli operatori del settore trasporti merci e persone proponendosi come ausilio per individuare velocemente il pneumatico più adatto a ciascuna esigenza. Una proposta di cui Pirelli si fa carico in virtù dell'estrema varietà e articolazione della sua gamma, in grado di

ma truck e del second brand Formula. Destinazione d'uso di ciascun prodotto, misure disponibili ed etichettatura specifica per ciascuna misura, caratteristiche tecniche, disegno battistrada e peculiarità di ogni pneumatico: queste le informazioni che l'app fornisce in modo semplice e intuitivo".

A disposizione c'è anche un simulatore che consente di

maggiorato (XL). "Per consentire la maggior capacità di carico - spiega Dino Maggioni - i progettisti Pirelli hanno inserito alcune innovazioni tecnologiche, in struttura e materiali, che hanno permesso di costruire una carcassa molto più resistente, quindi non solo adatta a reggere un carico maggiore ma anche più durevole e con una maggiore rico-



In alto, **Dino Maggioni**, Senior Vice President Business Unit Industrial Pirelli. Qui sopra, il nuovo management italiano.

zione Pirelli per il trasporto persone su corto e lungo raggio che garantisce elevati standard di sicurezza ed efficienza unitamente all'eccellenza di comfort per conducenti e passeggeri".

intercettare tutte le esigenze dei professionisti del trasporto. "Con pochi semplici passaggi - spiega Dino Maggioni - si raggiungono tutte le informazioni relative ai singoli pneumatici Pirelli della gam-

quantificare il risparmio di carburante in funzione della classe d'efficienza energetica dei pneumatici. Completa il menu della FleetApp una gallery di video che aiutano a conoscere meglio la gamma prodotti, il funzionamento di servizi come il CyberFleet e le offerte. "Pirelli FleetApp - commenta Maggioni - arricchisce la gamma dei servizi Fleet Solutions per la gestione delle flotte che vanno dal sistema di monitoraggio CyberFleet alle tecniche di ricostruzione, a caldo o a freddo, Novateck e Novatread che garantiscono una qualità identica per le diverse 'vite' del pneumatico assicurando all'utente prestazioni, efficienza e sicurezza".

L'arricchimento riguarda anche la Serie 01, in modo trasversale nelle linee per applicazioni H Highway, R Regional, W Winter e C City: ci sono ora a disposizione nuove misure con indice di carico

struibilità. La nuova offerta di pneumatici marcati XL riguarda gli equipaggiamenti per assi sterzanti nelle linee FH:01 Coach, MC:01, FH:01, FR:01 II, FW:01, tutti nel caso dell'H:01 Coach e del nuovo MC:01".

Un accenno finale lo merita il prestazionale ST:01 Wide Base M+S che completa la gamma dedicata all'equipaggiamento di rimorchi e semirimorchi. "Si tratta di un prodotto in grado di offrire prestazioni sicure nelle diverse condizioni climatiche per le percorrenze a medio e a lungo raggio - dice Maggioni - Il particolare disegno battistrada ottimizzato, con incavi trasversali sui tre cordoli permette all'ST:01 Wide Base M+S di assicurare migliori prestazioni in condizioni invernali e maggiore tenuta laterale su fondi bagnati rispetto all'ST:01 Base, senza compromessi in termini di resa chilometrica e ricostruibilità".



FARNESE PNEUMATICI

# Made in China con tecnica europea

Sempre più stretta la collaborazione tra Farnese Pneumatici e Global Tyre e il brand Sailun, produttore di pneumatici cinese dotato di fama mondiale e presente sul mercato dello pneumatico dal 2002. Al Salone Autopromotec di Bologna ad accogliere i potenziali clienti degli pneumatici Sailun, oltre allo staff Farnese vi era tutto lo staff europeo dell'azienda asiatica proveniente dalla sede di Birmingham, in Inghilterra.

“Sono stati tantissimi i clienti, fornitori e operatori del settore - afferma Rinaldo Farnese - venuti a incontrarci allo stand. L'impegno organizzativo di Sailun e Farnese-Global è stato ripagato dalla risposta ricevuta in termini di numeri, contatti e feedback positivi. Sailun

SEMPRE PIÙ STRETTA LA COLLABORAZIONE DEL DUO FARNESE-GLOBAL TYRE CON IL PRODUTTORE CINESE SAILUN: CON IL SUPPORTO DEL MANAGEMENT EUROPEO DELL'AZIENDA ASIATICA, CHE HA SEDE A BIRMINGHAM, IN INGHILTERRA, È STATO LANCIATO UN PROGETTO DI LUNGO PERIODO CHE PORTERÀ IL MARCHIO A EMERGERE PER TECNOLOGIA E CONTENUTI.



- dichiara l'esponente della famiglia Farnese - si conferma importante partner e la nostra collaborazione si rafforza. Crediamo molto nella visione di questo produttore, che punta su un progetto di lungo periodo che porterà il marchio a emergere per tecnologia e contenuti rispetto al livello offerto dai marchi cinesi sul mercato”.

Le prospettive sembrano interessanti per il segmento autocarro, come spiega Marco Massarelli, Direttore Vendite Truck di Farnese Pneumatici: “Parliamo di un prodotto molto valido, che si sta inserendo perfettamente nel nostro mercato ed è destinato ad acquistare importanti spazi. A settembre avremo il nuovo modello Winter 295/0R22,5, cui seguiranno le misure

315/8022,5 e 315/70R22,5 in novembre, e il nuovo pneumatico Citybus con fianco rinforzato in 275/70R22,5. Il mercato - continua Marco Massarelli - è saturo di prodotti a basso costo ma, soprattutto, a basso contenuto tecnico: il trasportatore ha bisogno di qualità, affidabilità e non da meno del servizio post-vendita, tutti plus che il marchio Sailun, Made in China con sviluppo tecnico e management europeo, riesce ad assolvere nel migliore dei modi. L'esperienza e la conoscenza del mercato del trasporto di Farnese-Global uniti a sviluppo tecnologico, innovazione e qualità del prodotto Sailun stanno generando ottimi risultati che ci rendono soddisfatti e fiduciosi per il futuro”.

BRIDGESTONE

## Più che rivenditore, un Partner!

Il produttore nipponico lancia “Bridgestone Partner”, nuovo Network di rivenditori specializzati chiamati a veicolare il programma Total Tyre Care, rivolto alle flotte di autotrasporto con l'obiettivo di massimizzare l'efficienza e ridurre i costi.

Interamente dedicato alle novità del programma Total Tyre Care e al lancio di Bridgestone Partner, nuovo Network di rivenditori specializzati della Commercial Business Unit divisione Truck & Bus, lo stand di Bridgestone al Salone Autopromotec di Bologna.

Il programma Total Tyre Care, rivolto alle flotte di autotrasporto, mira a rispondere alla necessità dei flottisti di massimizzare l'efficienza al fine di ridurre i costi, attraverso l'utilizzo combinato degli pneumatici Bridgestone e Bandag (nuovi e ricostruiti), gli innovativi sistemi di monitoraggio come Toolbox e TPMS e il servizio professionale e di qualità fornito dal network di rivenditori Bridgestone. “Puntiamo molto - afferma Andrea Marconcini, Director Commercial Products Bridgestone Europe South Region - sul concetto di “partnership” e mettiamo in gioco il

nostro personale che affiancherà il network di rivenditori con una logica sempre più consulenziale in modo da lavorare insieme per abbassare il costo totale di possesso e massimizzare tutti gli asset che Bridgestone mette a disposizione. Il punto di partenza è sempre più il cliente finale: gli sviluppi organizzativi previsti e le risorse saranno dedicate a soddisfare e anticipare le esigenze delle flotte in

un'ottica di sostenibilità di lungo periodo”.

Bridgestone Partner non è solo un rebranding dell'attuale network Truck Point, ma una sua evoluzione per soddisfare le esigenze di un mercato e di una clientela in continua evoluzione. “La scelta di incorporare il marchio Bridgestone nel nome stesso del programma - aggiunge Lorenzo Piccinotti, Marketing Manager Commercial Products Bridgestone Europe South Region - è dettata dal desiderio di rafforzare la riconoscibilità e sottolineare l'attenzione alla qualità, da sempre prerogativa Bridgestone. La parola partner testimonia l'importanza dell'approccio consulenziale offerto, che punta ad implementare piani di sviluppo condivisi con i clienti”.

La rete è composta da circa cento punti vendita, scelti in modo da assicurare standard qualitativi omogenei su tutto il territorio.



MARANGONI

## Nel segno dello sviluppo

In due anni l'azienda procederà a un rinnovamento consistente della gamma Matrix. Il progetto è già stato avviato con l'introduzione di nuovi disegni: l'ultimo arrivato è PD Winter S 101 per impiego in condizioni invernali sull'asse trattivo.

Il Gruppo Marangoni, e in particolare la Divisione Commercial and Industrial Tyres, stanno vivendo un momento di notevoli innovazioni di processo e di prodotto, nell'ambito di un piano pluriennale d'investimenti considerevoli messo in atto dall'azienda di Rovereto.

Per quanto riguarda il processo, l'installazione di un'isola di confezione robotizzata prototipale per la ricostruzione integrale dei pneumatici autocarro rende ora l'automazione sempre più spinta, i nuovi sistemi hi-tech di verifica delle carcasse e le numerose presse capaci di accogliere stampi cilindrici a 12 settori vanno invece a beneficio dell'uniformità del prodotto. Quanto alle innovazioni di prodotto, nuovi disegni sono stati già introdotti, ma l'obiettivo è un rinnovamento consistente della gamma Marix entro i prossimi due anni.

“La nuova tecnologia impiegata - afferma Brenno Benaglia, direttore commerciale della divisione Commercial & Industrial Tyres - consente di ottenere notevoli miglioramenti del prodotto finale sia in termini qualitativi che prestazionali, rendendolo sempre più paragonabile agli pneumatici premium nuovi. L'obiettivo è accrescere i vantaggi economici e prestazioni per i clienti, rendendo possibili ricostruzioni multiple su carcasse premium”.

Tra gli ultimi prodotti Marangoni il nuovo disegno Marix a freddo PD Winter S 101, mostrato in anteprima alla fiera Autopromo-

tec di Bologna unitamente ad altri prodotti della gamma Marix: MD National Grip 3 per trasporto pesante in ambito regionale, MT Energeco, caratterizzato da rese chilometriche molto elevate, e PD Cross 5, destinato ad automezzi che effettuano servizio misto strada-cantiere.

PD Winter è un pneumatico per impiego in condizioni invernali, anche estreme, su strade con ghiaccio e neve compatta, sull'asse trattivo di mezzi che operano sulle medie e lunghe distanze. Dotato di numerosissime lamelle, ampie spalle e scanalature che facilitano l'espulsione di acqua e neve, questo prodotto supera i test Three Peak Mountain Snowflake grazie all'impiego di una miscela che garantisce massima trattività e ottima resa chilometrica in presenza di basse temperature.

Allo stand di Marangoni l'attenzione dei visitatori si è concentrata inoltre su Fleet Advantage, servizio per la gestione e la manutenzione del parco pneumatici delle flotte, presentato per la prima volta.

A Bologna Marangoni ha inoltre presentato la gamma Renova, sviluppata per soddisfare le esigenze di contenimento dei costi di tutti quegli utenti che non affrontano impieghi estremamente gravosi, ma che comunque non transigono sull'affidabilità e desiderano beneficiare del miglior rapporto qualità-prezzo.



Total Tyre Care prevede l'utilizzo combinato degli pneumatici Bridgestone e Bantag.



Gli investimenti di Marangoni puntano all'innovazione di processo e di prodotto.

## GNS SYSTEM NEWS

# Solida base per grandi progetti

A DISTANZA DI DUE ANNI DALLA SCELTA DI SOSTITUIRE IL SISTEMA INFORMATIVO AZIENDALE, AFFIDANDOSI AL DMS FILAKS.PLUS, GHEDAUTO VEICOLI INDUSTRIALI TRACCIA UN BILANCIO PIÙ CHE POSITIVO: "ABBIAMO RAZIONALIZZATO I PROCESSI LOGISTICI NEL REPARTO RICAMBI E OGGI POSSIAMO RILEVARE I TEMPI DI LAVORO IN OFFICINA: DUE ELEMENTI INDISPENSABILI NELLA GESTIONE DELLE COMPLESSE DINAMICHE CHE CARATTERIZZANO UNA CONCESSIONARIA COME LA NOSTRA", AFFERMA STEFANIA GHEDINI.



di un sistema, oltretutto indice d'infrastruttura snella e ben progettata".

Dopo circa 24 mesi di utilizzo quali sono i risultati raggiunti dall'azienda con FILAKS.plus? "Nei primi mesi - risponde Stefania Ghedini - ci siamo concentrati sulle fasi prettamente operative, cercando di comprendere pienamente le logiche di gestione dei vari processi che ci hanno portato a ottenere una serie di miglioramenti e snellimenti nelle procedure giornaliere. Da subito abbiamo apprezzato la maggior integrazione tra i vari reparti dell'azienda Commerciale-Officina-Ricambi. Altro importante vantaggio è stata l'immediata integrazione con il mondo Office di Microsoft per estrapolare ed elaborare una serie di dati statistici forniti dal sistema. L'utilizzo di strumenti Mobile e Barcode Reader ci ha permesso di razionalizzare i processi logistici nel reparto ricambi e la rilevazione dei tempi di lavoro in officina. La completa integrazione di FILAKS.plus con il portale DealerWeb, utilizzato dalla nostra rete autorizzata, ci ha permesso di gestire in modo efficiente e tempestivo i flussi di garanzia verso il costruttore e avere costantemente monitorata la situazione detta-

MAX CAMPANELLA  
USMATE VELATE

Garantire una solida base ICT, ovvero elevati standard di affidabilità e flessibilità indispensabili nell'attuale scenario dell'economia europea, per accompagnare sviluppo e crescita nel corso degli anni. È l'obiettivo con cui il Gruppo GNS - fin dalle sue origini attento alla complessità di gestione dei processi aziendali sia che questi fossero strutturati, e come tali ripetitivi, o più genericamente decisionali e strategici - propone ai dealer delle principali Case costruttrici la sostituzione del sistema informativo aziendale proponendo come soluzione il DMS (Dealer Management System) FILAKS.plus, sviluppato dalla società Freicon AG. L'attività di GNS SYSTEM NEWS SPA, Business Partner di IBM e gestore in Italia del DMS FILAKS.plus, è iniziata nel 1981 e ha visto l'azienda brianzola partecipare a tutta l'evoluzione dell'in-

formation technology di questo trentennio. GNS ha sviluppato soluzioni applicative per le aziende, curandone tutti gli aspetti, dalla contabilità al controllo di gestione, dal CRM alla gestione di produzione. GNS - gruppo societario composto da GNS System News spa e Itec Lab srl - ha sede in Usmate Velate, alle porte di Monza dove, tra dipendenti e collaboratori, occupa circa 45 persone, 1.300 mq di uffici interamente in proprietà e mantiene una costante politica d'investimenti in formazione e infrastrutture. Ogni anno il gruppo investe in ricerca e sviluppo circa il 5 per cento del fatturato, per il 2014 consolidato attorno ai 4,5 milioni di euro.

Due anni fa a scegliere il DMS FILAKS.plus è stato ad esempio il Gruppo Ghedini di Bologna, una delle più importanti realtà italiane nell'ambito dei concessionari di veicoli commerciali e industriali. "La scelta di FILAKS.plus - spiega Stefania Ghedini di Ghe-

dauto Veicoli Industriali - non è riconducibile a una sola motivazione ma è il risultato di una serie di valutazioni: si tratta di una soluzione sviluppata su piattaforma Windows e completamente integrata con il mondo Microsoft in sostituzione alla piattaforma IBM AS/400, che abbiamo ritenuto non più adeguata alle dinamiche della nostra azienda; è una soluzione utilizzata da più di 6mila utenti e completamente integrata con i flussi informativi di Iveco; l'integrazione con la soluzione contabile-gestionale Gamma Enterprise, leader sul mercato Italiano, sviluppata da TeamSystem e gestita da GNS System News spa, in qualità di partner consolidato da oltre un decennio. Di sicuro ha giocato un ruolo primario l'affidabilità del partner GNS, sia per la solida struttura organizzativa sia per il consolidato know-how dimostrato nella gestione delle articolate e complesse dinamiche che caratterizzano una



Sopra e in alto, due immagini della sede di Ghedauto Veicoli Industriali a Bologna.

concessionaria di Veicoli Industriali come la nostra, così come l'affidabilità di Freicon, realtà operante in Europa con un focus specifico sul settore e con una copertura sui marchi della galassia FCA, al fine di non precluderci la possibilità di allargare l'utilizzo del-

la soluzione anche alle altre società del nostro gruppo. Altra peculiarità che ci ha colpito positivamente e ha determinato la scelta del DMS è stata la velocità di FILAKS.plus, considerato da noi un fattore sicuramente indispensabile per la fruibilità

gliata relativamente a quanto richiesto e quanto riconosciuto. Attraverso la soluzione Web Shop integrata in FILAKS.plus, abbiamo permesso ad alcuni clienti di consultare la disponibilità ricambi ed effettuare ordini web di acquisto".

## NEL 2014 GHEDAUTO VEICOLI INDUSTRIALI È SBARCATO A FORLÌ, CESENA E RIMINI

### PROSPETTIVE POSITIVE PER L'ANNO IN CORSO



Nel corso del 2014 Ghedauto Veicoli industriali ha ampliato la propria zona di competenza, includendo le province di Forlì-Cesena e Rimini con l'apertura di una

nuova sede a Cesena. "In questo contesto - spiega Stefania Ghedini di Ghedauto Veicoli Industriali - FILAKS.plus ha supportato l'impianto di un nuovo magazzino ricambi e di

una nuova sede operativa senza alcun problema. Sempre nel 2014, FILAKS.plus è stato adottato come sistema gestionale anche da alcune officine autorizzate della nostra rete e ciò rappresenta il primo importante passo verso l'interscambio d'informazioni tra la Concessionaria e il proprio network".

Per l'anno in corso si prevedono ulteriori sviluppi? "Per il 2015 - afferma in conclusione Stefania Ghedini - abbiamo una serie di obiettivi. Tra i più importanti sicuramente il miglioramento del controllo di gestione e dello scambio d'informazioni tra i reparti operativi e l'amministrazione, l'attivazione della Business Intelligence integrata a FILAKS.plus, per permetterci di avere giornalmente il Tableau de bord, strumento decisionale indispensabile al nostro management, la ricerca di una maggior integrazione tra i vari sistemi informativi delle aziende del nostro gruppo e l'incentivazione dell'adozione di FILAKS.plus presso la nostra rete autorizzata, per fidelizzare l'interscambio d'informazioni a vantaggio di tutti i soggetti coinvolti".

Q8

# Una vera Card user-friendly

È CARTISSIMAQ8, LA CARTA CARBURANTE RINNOVATA NELL'ASPETTO E NELLE FUNZIONALITÀ, CHE PREVEDE ANCHE UN'APPLICAZIONE MOBILE IN GRADO DI FORNIRE UNA SERIE DI SERVIZI IN MODO SMART. DICE IL MANAGER VINCENZO MANIACI: "È LA SOLUZIONE IDEALE PER CHI POSSIEDE MEZZI AZIENDALI, CAPACE DI SODDISFARE IN MODO COMPLETO OGNI ESIGENZA DEI CLIENTI: DAI PROFESSIONISTI ALLE PICCOLE E MEDIE IMPRESE FINO ALLE GRANDI AZIENDE DI TRASPORTO E LOGISTICA".



**GUIDO PRINA**  
ROMA

Q8 punta sulla tecnologia user-friendly per assicurare ai suoi clienti una varietà di servizi personalizzabili collegati al rifornimento carburanti. Cuore della proposta è la nuova CartissimaQ8, carta carburante che permette di effettuare rifornimenti in modo sicuro e flessibile, potendo contare anche su un'applicazione mobile valida per sistemi iOS e Android utile per la gestione flotte. Di CartissimaQ8 e della strategia Kuwait Petroleum Italia abbiamo parlato con Vincenzo Maniaci, Manager Direzione Carte. Maniaci, con una laurea in Economia e commercio, ricopre la carica attuale dal 2014, accettando la sfida del rinnovamento del business fuel card in Q8 in seguito all'acquisizione di Shell Italia.

"CartissimaQ8 - esordisce il manager - è la soluzione ideale per chi possiede mezzi aziendali, capace di soddisfare in modo completo ogni esigenza dei clienti: dai professionisti alle piccole e medie imprese fino alle grandi aziende di trasporto e logistica. Quest'anno, in seguito all'acquisizione da parte del Gruppo Q8 delle attività di distribuzione di carburanti e aviazione della Shell in Italia, CartissimaQ8 è stata rinnovata nell'aspetto e nelle funzionalità. L'innovazione concreta e la varietà di servizi acquisiti hanno conferito un carattere vincente alla nuova carta che ora si presenta come un prodotto completo di tutte le caratteristiche che le altre carte sono riuscite a mettere insieme nel corso degli anni. Flessibile, personalizzabile, affidabile e con standard di sicurezza unici nel segmento delle fuelcards, CartissimaQ8 anticipa e

risponde alle necessità di qualsiasi azienda".

Quanto incide nella diffusione di CartissimaQ8 la disponibilità dell'applicazione mobile? "Insieme al restyling della nuova carta - risponde Maniaci - abbiamo anche lavorato per migliorare l'aspetto tecnologico del nostro prodotto realizzando un nuovo modo per rendere agevole e veloce l'interazione fra i nostri clienti e l'azienda stessa. Abbiamo dunque trovato in CartissimaQ8 gli spunti necessari per far nascere un'applicazione mobile che fosse in grado di fornire una serie di servizi operativi che informativi in modo smart. L'app di CartissimaQ8 consente all'utente di individuare il punto vendita più vicino e di conseguenza agisce anche da navigatore. Infatti, con l'applicazione, valida per sistemi iOS e Android, si possono individuare i punti vendita Q8 in base alla rotta che si intende percorrere. Inoltre, si possono visualizzare le transazioni effettuate, le fatture contabilizzate e, in caso di uso improprio della carta, il cliente riceve le notifiche in tempo reale sul suo telefonino e sui dispositivi di nuova generazione smartwatch".

A Maniaci chiediamo in che misura la sicurezza e il pieno controllo delle operazioni di pagamento del rifornimento carburante sono diventati criteri prioritari per la gestione ottimale di una flotta. "CartissimaQ8 - conferma il manager - offre standard di sicurezza unici nel segmento delle fuelcards: il doppio pin (codice/autista); il servizio 24/7 per blocco carta; plafond personalizzabili; White/Black list, ovvero selezione di impianti dove utilizzare o limitare l'uso della carta; utilizzo della carta in giorni specifici o in orari definiti;

avvisi intelligenti via e-mail per identificare eventuali anomalie e infine un nuovo servizio online CartissimaWeb per monitorare le performance dei veicoli e l'utilizzo della carta in tempo reale. Inoltre, Q8 propone un nuovo modo di concepire il servizio di rifornimento del carburante: i clienti possono monitorare la propria flotta direttamente dal proprio smartphone".

Alle flotte aziendali Q8 propone dunque una soluzione gestionale all'avanguardia dal punto di vista tecnologico e per quanto riguarda i servizi accessibili. "Elevati standard di sicurezza, affidabilità e un network distribuito in modo capillare su tutto il territorio nazionale sono alcune delle esigenze richieste da chi possiede una flotta aziendale - precisa Vincenzo Maniaci - Per ogni necessità CartissimaQ8 ha la soluzione perfetta per gestire al meglio e più velocemente il business assicurando tutti i vantaggi della rete, della qualità e della competenza di Q8. Molto più di una carta carburante, CartissimaQ8 offre pacchetti personalizzabili per soddisfare ogni esigenza.

Ad esempio, si può limitare l'utilizzo della carta all'acquisto di determinati prodotti, richiederla con un determinato plafond o bloccarla in orari definiti o in giorni specifici. Flessibile e intuitiva: con CartissimaQ8 il cliente può impostare i controlli sulla flotta secondo le proprie esigenze e fissare limiti chiari e tracciabili sull'utilizzo delle carte, tutto in maniera autonoma e totalmente personalizzabile. Proporre soluzioni su misura per il business e non proposte standard sta diventando un must nel settore delle fuel card - aggiunge Maniaci - Rispondere a

esigenze specifiche e personalizzare i servizi modellandoli sulle reali necessità è ormai un'esigenza specifica per tutte le società. Per questo motivo con CartissimaQ8 non si sceglie tra pacchetti pre-confezionati ma si crea la soluzione ad hoc per il proprio business".

L'offensiva lanciata da Kuwait Petroleum Italia tiene giustamente conto delle caratteristiche salienti e le tendenze in atto nel mercato di riferimento: "Migliori tecnologie al servizio della flotta e piattaforme web, con informazioni utili per monitorare in tempo reale i propri rifornimenti, rappresentano le tendenze in atto nel mercato delle fuel card - ammette Maniaci - I servizi disponibili diventano parte integrante dell'offerta diventando una variabile critica nel processo di scelta da parte del cliente. In quest'ottica, credendo fortemente nell'innovazione, nella qualità dei nostri prodotti e puntando all'eccellenza, Q8 ha rinnovato il sito flotte e creato un'esclusiva area riservata: CartissimaWeb. Con CartissimaWeb, il cliente può gestire, 24 ore su 24, 365 giorni all'anno, in modo semplice ed efficiente, le informazioni relative alle transazioni, tutto in tempo reale. Numerose le funzionalità a disposizione sul sito: dalla gestione delle carte (nuove richieste, cancellazioni, blocchi) alla possibilità di scaricare le fatture in diversi formati. Da evidenziare, inoltre, il nuovo ed evoluto sistema di Email Alerts: attraverso CartissimaWeb, il cliente, in autonomia, può settare degli avvisi personalizzabili per carte, giorni e fasce orarie monitorando quindi l'utilizzo di CartissimaQ8 e individuare eventuali anomalie. Ogni volta in cui gli avvisi impostati verranno violati, il cliente



CartissimaQ8 si avvale di una applicazione mobile valida per sistemi iOS e Android.

riceverà una e-mail di avvertimento con tutti i dettagli delle transazioni che non hanno rispettato tali parametri. Il sito è in costante evoluzione: a breve verranno rilasciate altri nuovi servizi come gli Alerts Plus, una versione più avanzata del sistema di Email Alerts".

Quali strategie sta mettendo in atto Q8 per rafforzare la sua presenza in Italia? "In seguito all'acquisizione da parte del Gruppo Q8 delle attività di distribuzione di carburanti e aviazione della Shell in Italia - risponde Maniaci - Q8 ha rafforzato la sua presenza in Italia diventando, così, il secondo operatore del mercato petrolifero italiano con circa 3.500 stazioni di servizio distribuite su tutto il territorio nazionale. Parlando delle flotte aziendali ci piace sottolineare che sono un settore a cui teniamo particolarmente e su cui Q8 sta investendo per dare ai suoi clienti risposte sempre più efficaci ed efficienti: quanto più numerosa e diversificata è una flotta, tanto maggiore è il desiderio per i fleet manager di ottimizzarla".

Quali sono dunque le caratteristiche peculiari del mercato italiano rispetto ad altri paesi europei? "L'estensione e le caratteristiche del territorio, tra cui la morfologia e le infrastrutture, privilegiano le modalità di trasporto più adatto - conclude il Manager di Q8 - Per questo motivo in Italia il trasporto merci su strada pesa più del 50 per cento sul totale trasportato e le fuel card rappresentano, dunque, uno strumento di pagamento e un prodotto fondamentale nel mercato della mobilità aziendale. Il mercato è cambiato notevolmente in seguito all'acquisizione di Shell Italia, modificando gli equilibri all'interno del mondo delle fuelcards. Per questo motivo puntiamo su CartissimaQ8 e la consideriamo una sfida commerciale sulla quale puntare decisamente per il futuro".

## NUOVO VERSATILE TELAIO KÖGEL

### PIÙ CARICO UTILE CON PORT 40 LIGHT

Kögel presenta il Port 40 Light, un telaio per container di concezione completamente nuova, fortemente orientato all'ottimizzazione del carico utile e del peso. Questo telaio per container in struttura leggera rigida si caratterizza per il ridotto peso proprio della versione di base, pari a meno di 4mila chilogrammi, per il peso complessivo di 41mila kg e per il carico tecnicamente possibile sulla ralla di 14mila kg. È adatto al trasporto di due container da 20 piedi e di un container Highcube da 40 piedi. Con i 3.990 kg della versione di base, il nuovo telaio Port 40 Light è attualmente uno dei più leggeri sul mercato. Il carico utile tecnicamente possibile, pari a

oltre 37mila chilogrammi, garantisce la massima efficienza nel traffico intermodale. All'occorrenza, è possibile ridurre ulteriormente il peso con dotazioni personalizzate quali cerchioni in alluminio, piedi di appoggio in alluminio e serbatoi d'aria in alluminio per l'impianto frenante. Il peso proprio molto ridotto della versione di base è il risultato di un telaio ottimizzato al massimo in quanto a carico utile e peso.

Gli ingegneri di Kögel responsabili della progettazione si sono avvalsi non solo della struttura leggera già collaudata nel Kögel Port 20 Tankplex, ma si sono anche affidati a un nuovo sistema di traverse che consente di risparmiare

ulteriore peso grazie a un'ingegnosa struttura saldata.

Come tutti i modelli Kögel Port, anche il Port 40 Light è particolarmente efficiente grazie alla semplicità e facilità d'uso e all'elevata facilità di manutenzione. Per agevolare il caricamento e lo scaricamento dei container su rampe, Port 40

Light è dotato di una sezione posteriore spostata di 70 mm verso l'interno e dunque di una protezione anticastro ottimizzata e anch'essa spostata verso l'interno. Ciò consente di accostarsi ancora di più alla rampa, mentre si riduce lo spazio libero tra container e rampa che occorre superare con un ponte di lamiera.



YARA

# AdBlue senza rischi

PER SODDISFARE UNA DOMANDA IN FORTE CRESCITA LA MULTINAZIONALE NORVEGESE PUNTA INNANZITUTTO SULLA QUALITÀ DEL PRODOTTO CHE NASCE NELLO STABILIMENTO DI FERRARA, UNICO SITO ITALIANO IN GRADO DI PRODURRE ADBLUE DI SINTESI. "DALLA PRODUZIONE ALLA LOGISTICA OGNI MINIMO DETTAGLIO SEGUE PRECISE REGOLE PER GARANTIRE LA TRACCIABILITÀ ED ESCLUDERE OGNI PERICOLO DI CONTAMINAZIONE", DICHIARA IL DOTTOR LORENZO CRAVINO, BUSINESS MANAGER AIR1 ITALY.

VALENTINA MASSA  
MILANO

Qualità del prodotto e servizio garantito da una qualificata Rete di rivenditori. Sono le "armi" con le quali Yara punta anche in Italia a soddisfare la domanda in forte crescita di AdBlue e a continuare a rappresentare un riferimento riconosciuto sul mercato per Air1, prodotto che nasce in Italia, precisamente a Ferrara, nel sito italiano della multinazionale norvegese, unico stabilimento italiano in grado di

principalmente mercati (anche fuori Europa) e di soddisfare una domanda dell'AdBlue in forte crescita. "Per soddisfare gli standard delle normative Euro 4, Euro 5 e Euro 6 - prosegue Lorenzo Cravino - i costruttori di camion, autobus, trattori ma anche veicoli commerciali leggeri e vetture hanno adottato la tecnologia SCR, ovvero la Riduzione Selettiva Catalitica, l'unica a permettere la riduzione obbligatoria per legge delle emissioni dei gas di scarico e contemporaneamente l'ottimizza-

utilizzato versandolo in un serbatoio dedicato sul veicolo. Nei veicoli pesanti il consumo medio di AdBlue è di circa 5 litri per ogni 100 litri di gasolio (a seconda dei modelli e dello stile di guida).

"È importante - aggiunge Lorenzo Cravino - utilizzare sempre un AdBlue di elevata qualità che rispetti i più alti standard qualitativi per il corretto funzionamento del sistema SCR, sensibile alle impurità potenzialmente presenti nell'urea o nell'acqua. Come detto, in Italia, Air1 è prodotto nel nostro impianto di Ferrara, l'unico in grado di produrre AdBlue di sintesi: la migliore garanzia di qualità e purezza. La tecnologia di produzione per sintesi, prevede l'estrazione di una soluzione purissima direttamente dalla linea produttiva dell'urea, sostanza chimica prodotta usando ammoniaca e anidride carbonica. Le rigide procedure imposte dagli elevati standard qualitativi Yara impongono che in ogni fase del ciclo di produzione industriale tutti i parametri siano controllati "on line"; anche la logistica è gestita in ogni minimo dettaglio: l'utilizzo di mezzi appositamente dedicati per la sua distribuzione al cliente finale e la completa tracciabilità per eliminare qualsiasi rischio di contaminazione, contribuiscono a rendere Air1 la migliore scelta per l'AdBlue.

La qualità di Air1 è ben differente da quella degli altri produttori che, non avendo una produzione di sintesi, devono procedere "per discioglimento" a partire da urea solida acquistata da terzi: passaggi in più nella catena produttiva e distributiva che possono comportare, oltre a restrizioni nella disponibilità di prodotto, maggiori rischi di contaminazione da sostanze estranee, col risultato di AdBlue fuori specifica o di bassa qualità.

L'AdBlue Air1 di Yara è distribuito in Italia da un selezionato ed esclusivo network di Rivenditori Autorizzati, in grado di offrire soluzioni personalizzate sulla modalità di fornitura e individuare il sistema di stoccaggio più adatto alle singole esigenze.

zione delle funzioni del motore in termini di prestazioni e di risparmio in manutenzione e assistenza". Il sistema SCR installato sui veicoli si basa su un principio semplice: l'AdBlue, contenuto in un serbatoio dedicato, viene nebulizzato attraverso un iniettore nei gas di scarico caldi. A quel punto si scompone in acqua e urea e successivamente, a una temperatura di circa 170°, in ammoniaca. È infine l'ammoniaca la vera protagonista, ovvero la sostanza attiva nel processo chimico che avviene all'interno del sistema catalitico SCR. Gli ossidi di azoto, sostanze inquinanti che verrebbero immessi nell'ambiente come gas di scarico, vengono invece trasformati dall'ammoniaca in due componenti innocui: vapore acqueo e azoto, che sono già presenti naturalmente nell'atmosfera".

Tecnicamente l'AdBlue è una soluzione al 32,5 per cento di urea ad elevata purezza e acqua demineralizzata. Quindi non è un combustibile, né un additivo per carburanti e viene



produrre AdBlue di sintesi.

Yara Italia fa parte del Gruppo Yara International ASA, con sede principale a Oslo, attivo in settori dall'industria alimentare al controllo delle emissioni inquinanti. Yara è il più grande fornitore mondiale di fertilizzanti minerali, il maggior fornitore di ammoniaca nel mondo e ha una posizione di leader a livello globale in un'ampia gamma di prodotti chimici. "Dalla produzione di fertilizzanti - spiega il dottor Lorenzo Cravino, Business Manager Air1 Italy - deriva per Yara una profonda conoscenza della chimica dell'azoto, che permette di offrire soluzioni per la salvaguardia dell'ambiente, ad esempio soluzioni per la rimozione degli ossidi di azoto come l'AdBlue, che commercializziamo in tutto il mondo con il marchio Air1".

Con i propri stabilimenti produttivi (in Italia a Ferrara ma anche in Germania, Francia ed Olanda), Yara ha una capacità produttiva e distributiva di in grado di assicurare il rifornimento in tutti i prin-



L'AdBlue, contenuto in un serbatoio dedicato, viene nebulizzato attraverso un iniettore nei gas di scarico caldi. Yara Italia fa parte del Gruppo Yara International ASA, con sede a Oslo.



SHELL E HYUNDAI

## Accordo rinnovato

LA CASA COREANA HYUNDAI HA SCELTO LA MULTINAZIONALE OLANDESE DEL SETTORE PETROLIFERO QUALE FORNITORE DI OLII AFTERMARKET PER ALTRI CINQUE ANNI, RINNOVANDO LA DECENNALE E PROFICUA COLLABORAZIONE TRA LE DUE AZIENDE DI RESPIRO GLOBALE. PUNTI DI FORZA DELLA GAMMA I LUBRIFICANTI SINTETICI HELIX ULTRA PER AUTOTRAZIONE LEGGERA E IL VENTAGLIO RIMULA, PRODOTTI SPECIFICAMENTE STUDIATI PER I VEICOLI DA LAVORO.

MATTEO GALIMBERTI  
SESTO SAN GIOVANNI

Hyundai Motor Company e Shell Lubricants hanno rinnovato per altri cinque anni l'accordo decennale che conferma Shell come fornitore raccomandato a livello globale di olii motore aftermarket per i veicoli Hyundai, la Casa coreana che a metà di quest'anno porterà sul mercato europeo il nuovo van da 3,5 t H350, guanto di sfida lanciato ai costruttori occidentali. Gli olii motore a marchio Shell - multinazionale olandese con sede centrale a L'Aia e sede italiana a Sesto San Giovanni, alle porte di Milano - sono raccomandati nelle concessionarie Hyundai e messi a disposizione dei clienti di oltre 70 paesi. "Grazie a questo accordo e alla leadership tecnologica di Shell - dichiara Roger Moulding, Vice President di Shell Global Marketing and Global Key Accounts - continueremo a fornire e sviluppare insieme a Hyundai olii motore di elevata qualità. Nell'ambito di questa profonda collaborazione nei prodotti, nei servizi aftermarket, nel marketing, ma anche in campo tecnologico, siamo in grado di creare valore per entrambe le parti. Sfruttando i punti di forza dei due marchi, aspiriamo a offrire ai clienti Hyundai di tutto il mondo la migliore esperienza di servizio e assistenza post-vendita".

Hyundai raccomanda la gamma completa di olii motore Shell Helix, tra cui l'esclusivo Shell Helix Ultra con PurePlus Technology, sviluppato a partire dal gas naturale. "L'accordo con Shell - afferma Tak Uk Im, Executive Vice President and Chief Operating Officer di Hyundai Motor Company - ha un'ampia portata: da un lato sostiene le esigenze della nostra rete di assistenza post-vendita globale, dall'altro dà vita a nuove collaborazioni tecniche e a iniziative congiunte di marketing. Il fattore comune di tutte queste attività è il nostro desiderio di raggiungere la massima soddisfazione del cliente nell'esperienza del post-vendita. Shell è un partner importante per noi e per la nostra strategia aftermarket, è una società in grado di supportarci nella crescita qualitativa del business globale di Hyundai".

Quali sono le caratteristiche tecniche che rendono gli olii motore Shell competitivi rispetto ai competitors? "I lubrifican-

ti sintetici Shell Helix Ultra per autotrazione leggera - spiega Andrea Giaschi, B2C Marketing Manager Italia - sono formulati con l'esclusiva PurePlus Technology di Shell che permette di ottenere basi lubrificanti a partire dal gas metano. Questo processo produttivo, conosciuto come tecnologia Gas To Liquid, migliora significativamente le capacità dell'olio base, restituendo un prodotto estremamente puro, le cui caratteristiche molecolari si traducono in vantaggi operativi misurabili. Pulizia del motore, ottimo comportamento a freddo, bassa volatilità (minori rabbocchi) e miglioramento della fuel economy sono alcune tra le caratteristiche più importanti che la tecnologia Shell PurePlus conferisce ai lubrificanti della gamma Shell Helix Ultra".

Nella gamma Shell troviamo inoltre prodotti specificamente studiati per i truck. "La gamma Shell specificatamente studiata per i veicoli da lavoro - pro-

segue Andrea Giaschi - è denominata Rimula. Questi prodotti incorporano il meglio delle caratteristiche attualmente disponibili per le applicazioni pesanti. Gli aspetti più importanti da tenere in considerazione nell'esercizio di motori molto sollecitati spaziano dal controllo degli acidi che attaccano i metalli, alla riduzione dei depositi e dell'usura, senza tralasciare l'attenzione all'efficienza e alla mitigazione degli inquinanti emessi dalla combustione. La gamma Rimula include diversi livelli di prodotti, ciascuno adatto a privilegiare le richieste specifiche di ogni tipo di uso".

I prodotti lubrificanti Shell in Italia sono distribuiti attraverso le reti ufficiali di costruttori con cui Shell collabora globalmente o localmente. Al di fuori delle reti ufficiali degli OEM, riparatori e ricambisti indipendenti vengono inoltre raggiunti attraverso un canale indiretto che si avvale di venti strutture distributive sul territorio nazionale.

## IL MONDO DEI TRASPORTI

MENSILE DI POLITICA, ECONOMIA, CULTURA E TECNICA DEL TRASPORTO

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

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

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

SEDE LEGALE  
Via Stresa 15 - 20125 Milano

EDITORE Vega Editrice

PRESIDENTE Luisella Crobu

DIRETTORE EDITORIALE Cristina Altieri  
CONDIRETTORE EDITORIALE Vincenzo Lasalvia  
PUBBLICITÀ

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

PROMOZIONE Piero Ferrari

IMPAGINAZIONE E FOTOCOPOSIZIONE  
Varano, Busto Garolfo (Milano)

STAMPA  
Reggiani spa, Brezzo di Bedero (VA)

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

ALLISON TRANSMISSION / OFIRA ITALIANA

# Storico sodalizio

QUEST'ANNO OFIRA ITALIANA CELEBRA I 25 ANNI DI PARTNERSHIP CON ALLISON TRANSMISSION, DI CUI È DISTRIBUTORE UFFICIALE PER IL NOSTRO PAESE. L'AZIENDA DEL BRESCIANO È ATTIVA FIN DAL 1971 E OGGI SI QUALIFICA COME PARTNER AFFIDABILE PER LA FORNITURA DI COMPONENTI E ACCESSORI DEDICATI AL SETTORE DEI VEICOLI CIVILI, COMMERCIALI, INDUSTRIALI E RICREAZIONALI, AL TRASPORTO PUBBLICO E AL SETTORE NAUTICO NONCHÉ PER TUTTE LE ATTIVITÀ DI SERVICE.



**FABIO BASILICO**  
GUSSAGO

È un anno speciale, il 2015, per Ofira Italiana Srl. L'azienda di Gussago, in provincia di Brescia, è da 25 anni distributore ufficiale Allison Transmission per l'Italia. Le origini di Ofira, però, affondano le radici più in là nel tempo, precisamente al 1971, anno della fondazione e dell'avvio di un'attività che le ha consentito di diventare un partner innovativo e affidabile per la fornitura di componenti e accessori dedicati al settore dei veicoli civili, commerciali, industriali e ricreazionali, al trasporto pubblico e al settore nautico nonché per tutte le attività di service, settore nel quale Ofira Italiana vanta grande esperienza e know-how d'eccezione. Una quindicina di dipendenti, un fatturato annuo che si aggira intorno ai 5-6 milioni di euro, una sede ampia e articolata costituita, oltre che dai locali per gli uffici e l'amministrazione, da un ampio magazzino componenti e ricambi e da un'attrezzata officina per l'assistenza con area specifica dedicata ad Allison: oggi Ofira è una realtà aziendale consolidata che ha trovato in Allison Transmission un partner affidabile con il quale consolidare un processo continuo di crescita.

"Grazie a partnership di lunga durata con aziende leader nei loro settori di riferimento - dice l'ingegner Fausto Rebuffoni, Direttore commerciale di Ofira Italiana - rappresentiamo e distribuiamo in esclusiva sul territorio italiano alcuni marchi e linee di prodotto che si contraddistinguono per tecnologia, innovazione e alta quali-



**Fausto Rebuffoni**, Direttore commerciale di **Ofira Italiana** e **Simona Pilone**, OEM Account Manager **Allison Transmission**. In alto, il cortile della sede di **Ofira** e l'**Otokar Navigo U**.

tà: Allison Transmission naturalmente, HJS Emission Technology per i filtri antiparticolato, Dynetek-Luxfer per le bombole gas, Parker-Chelsea per le prese di forza, Brusa per i componenti per veicoli elettrici leggeri nel comparto trasporto persone, Fogmaker per i sistemi antincendio con applicazioni nel mondo autobus".

"Concentriamo il nostro core business in alcune aree ben specifiche: - prosegue Fausto Rebuffoni - comfort e sicurezza a bordo di veicoli e imbarcazioni (impianti di riscaldamento, aria condizionata, frigoriferi, cambi automatici di velocità e altro); economia d'esercizio ed efficienza nella gestione veicolare (cambi automatici di velocità, prese di forza, indicatori di percorso, serbatoi gas metano); ecologia e rispetto per l'ambiente (serbatoi ultraleggeri per gas metano e idrogeno, componenti per il trattamento dei gas di scarico di motori diesel, pannelli

solari per camper e imbarcazioni)". Con Allison Transmission, Ofira lavora sul settore molto concorrenziale della raccolta rifiuti, dove i cambi del costruttore americano sono molto apprezzati. Le trasmissioni Allison vengono anche proposte a piccoli e medi costruttori di veicoli di nicchia in altri settori operativi.

Per il settore autobus, Ofira assicura unicamente un qualificato servizio di assistenza, dal momento che il circolante equipaggiato con prodotti Allison ha in Italia una consistenza ancora ridotta pur in presenza di buone potenzialità di crescita. "Ofira è in grado di eseguire tutte le varianti tecniche necessarie per modificare un veicolo prima di proporlo al cliente finale - specifica Simona Pilone, OEM Account Manager Allison Transmission - Un esempio in questo ambito è dato proprio dai nostri cambi Allison". "Siamo del resto specializzati in trasmissioni - le fa eco l'ingegner Rebuffoni - Per le operazioni di adattamento ci avvaliamo della collaborazione di officine esterne nostre partner, che ci garantiscono livelli di qualità e competenza adeguati ai nostri standard".

In realtà, il 2015 è un anno importante anche per Allison Transmission, che festeggia il traguardo del secolo di attività. Per sottolineare l'avvenimento, e legarlo alle celebrazioni per il quarto di secolo di collaborazione con Ofira Italiana, nel cortile della sede di Gussago era presente anche un autobus che ha testimoniato al meglio le virtù del sodalizio: un Otokar Navigo U messo a disposizione da Mauri Bus System, storica azienda brianzola oggi par-

ter tecnologico e commerciale della Casa turca Otokar. "Ofira - continua Fausto Rebuffoni - è delegata in Italia da Allison per verificare tutte le condizioni tecniche legate alle trasmissioni scelte da un determinato cliente. Dopo la verifica tecnica, Allison dà l'avvallo finale alla modifica da apportare".

"L'attività segue lo stesso iter che viene preso in considerazione nel primo impianto", precisa la dottoressa Pilone. La formazione tecnica acquista perciò un ruolo strategico e il personale tecnico di Ofira segue scrupolosamente e continuamente i corsi di aggiornamento di Allison. "Avere un partner che punta sempre alla massima qualità è per noi uno stimolo a conseguire un miglioramento continuo", spiega convinto l'ingegner Rebuffoni.

Il raggio d'azione di Ofira, che conta su una rete di rappresentanti costituita da una decina di operatori distribuiti su tutto il territorio nazionale, è a 360 gradi: la clientela spazia dal costruttore OEM alla flotta municipalizzata, dal concessionario all'officina, fino all'utilizzatore stesso del veicolo. "In ogni caso - conclude l'ingegner Rebuffoni - la piena soddisfazione delle esigenze del cliente, sia attraverso la fornitura di prodotti, sia attraverso il relativo servizio di assistenza pre e post-vendita, è il nostro obiettivo principale: ogni nostro cliente rappresenta infatti parte del patrimonio aziendale e il nostro scopo è quello di conservare e accrescere questo patrimonio stabilendo relazioni solide, trasparenti e durature con la clientela, basate sulla reciproca chiarezza. Il momento della fornitura di un prodotto è solo una parte del processo".



Lo spazio riservato ad **Allison Transmission** all'interno dell'officina di **Ofira Italiana** nella sede dell'azienda a Gussago.

## CONTINENTAL VDO

# Flotta e veicoli sempre al sicuro

PROVIUASL360 PER ELIMINAZIONE DEI PUNTI CIECHI E MANOVRE IN SICUREZZA, PIATTAFORMA TIS-WEB PER CONTROLLO DEGLI PNEUMATICI, RIDUZIONE DEL CARBURANTE E DEI COSTI E SENSORI TPMS PER RENDERE PIÙ SEMPLICE E VELOCE IL CAMBIO STAGIONALE DEGLI PNEUMATICI: CON CONTINENTAL AUTOMOTIVE E VDO INNOVAZIONE A TUTTO CAMPO RIVOLTA AL CANALE AFTERMARKET

Visione panoramica 2D dall'alto del proprio autobus, mezzo pesante o veicolo speciale? Immagini in tempo reale fornite da microcamere digitali munite di lenti grandangolari? Oggi è possibile grazie Proviu ASL360, nuovo sistema di Continental, presentato al Salone Autopromotec 2015, che favorisce una visione a 360 gradi - chiara e in tempo reale - di quello che succede nell'area circostante al veicolo. Uno strumento innovativo, installabile all'esterno del veicolo, che semplifica le manovre e rende maggiormente sicura e agevole la guida di chi sta al volante di bus, mezzi pesanti e veicoli industriali speciali.

ProViu ASL360, che nasce dalla grande esperienza di Continental nell'ambito del primo impianto, è disponibile anche per il mercato aftermarket. Il sistema di videocamere solitamente presente sui mezzi pubblici è in grado di riprendere il retro o le porte del veicolo mentre, grazie a ProViu, si può avere una panoramica vista dall'alto a 360° dell'intero mezzo e dell'ambiente circostante.

Una centralina riceve tutte le immagini dalle numerose microcamere disposte sui lati

del veicolo e le elabora, ottimizzando luminosità e contrasto, in modo da ottenere un'unica immagine visibile sul monitor posto in cabina, come se giungesse da una telecamera fissa posta sulla sommità. L'autista è così in grado di avere il pieno controllo su tutto quello che lo circonda, compresi bambini, pedoni e ciclisti, in situazioni quindi di ipotetico pericolo.

ProViu ASL360 è in grado di segnalare la presenza di ostacoli (muri o balconi sporgenti, angoli di edifici, altri veicoli) anche ai conducenti di mezzi pesanti e veicoli ingombranti; facilita la guida e l'esecuzione di manovre in situazioni critiche nel traffico urbano, su rampe strette o in cantieri affollati.

L'utilizzo di Proviu ASL360 riduce, inoltre, la possibilità di danneggiamento al mezzo, evitando periodi di inattività e costi aggiuntivi derivanti dalla manutenzione del veicolo o dal danneggiamento del suo carico. Con il marchio VDO Continental al Salone di Bologna ha presentato TIS-Web, software di gestione flotte che permette di visualizzare e analizzare i dati provenienti dagli pneumatici. Grazie alla piattaforma, i ge-



stori delle flotte possono ottenere informazioni su pressione e temperatura delle gomme, prevenire eventuali danni ed evitare sprechi inutili di carburante. Per favorire gli utenti TIS-Web, VDO ha realizzato uno starter kit in grado d'integrare rapidamente e facilmente la nuova funzione. Il kit include un sistema bluetooth per la trasmissione mobile dei dati, i cavi

necessari per il collegamento al sistema ContiPressure-Check (CPC) e un QR code per scaricare l'App TIS-Web Fleet. Il sistema CPC è dotato di sensori, montati all'interno degli pneumatici dei mezzi pesanti, ed è in grado di trasmettere le informazioni a un display nella cabina di guida. I dati vengono visualizzati sul computer del gestore della flotta tramite TIS-Web o sullo

smartphone dell'autista tramite l'App TIS-Web Fleet. "Alla base delle novità introdotte in TIS-Web - commenta Lorenzo Ottolina, Responsabile Divisione TTS (Tachigrafi, Telematica e Servizi) di Continental Automotive Trading Italia - c'è la precisa volontà di rendere le operazioni più semplici e veloci, con l'obiettivo di creare una maggiore efficienza".

Particolare attenzione al Salone è stata catturata dai Service Kit di VDO, che permettono di sostituire facilmente le valvole dei sensori a ogni cambio gomme. I sistemi di monitoraggio della pressione degli pneumatici TPMS (Tire Monitoring Pressure Systems) sono obbligatori per tutti i veicoli prodotti dal 1° novembre 2014. Il know-how di Continental permette, grazie alla linea di prodotti VDO, di rispondere con efficacia e in maniera puntuale alle esigenze del mercato. VDO fornisce alle officine un assortimento di dispositivi TPMS, inclusi i REDI-Sensor, utilizzabili su molti modelli, e sensori di "primo equipaggiamento". Il ventaglio di soluzioni è completato da attrezzature specifiche e strumenti diagnostici. Per supportare l'attività e mantenere un alto livello di competenza, VDO organizza corsi di formazione appositamente sviluppati per le officine.

Le officine, gommisti compresi, possono prevenire eventuali problematiche relative alla manutenzione dei TPMS: è sufficiente seguire le raccomandazioni del costruttore sulle valvole, sostituendo i componenti soggetti a usura, ogni volta che vengono sostituiti gli pneumatici. Questi componenti - guarnizioni di tenuta, anello portaguarnizione, dado di serraggio, valvolina interna e tappo valvola - sono contenuti nei Service Kit di VDO. Inoltre, il nuovo set di attrezzi per TPMS, con il suo assortimento di apposite chiavi dinamometriche pre-tarate, rende ancora più semplice il montaggio corretto delle valvole.



www.dtco.it

## Scarica i dati della carta autista tramite smartphone

L'autista riceve un promemoria automatico di scarico dati della carta conducente, avvia il download dalla **App TIS-Web Fleet** e i dati della sua carta vengono inviati direttamente nell'archivio **TIS-Web** senza utilizzare la carta azienda.

- Cosa serve in ufficio: **TIS-Web** (software di gestione dati di VDO)
- Cosa serve sul mezzo: tachigrafo con carta autista, **DTCO Smartlink** attivo (dispositivo Bluetooth di VDO che collega tachigrafo e smartphone), **App TIS-Web Fleet**
- Cosa NON serve: carta azienda



vdotelematics.it@continental-corporation.com

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

**VDO**

SEMPERIT TRUCK

# Offensiva "mass-premium"

PIENA OFFENSIVA DI RILANCIO PER IL MARCHIO DELLA GALASSIA CONTINENTAL CHE RINNOVA LA SUA IMMAGINE E LA GAMMA DI PNEUMATICI PER AUTOCARRO CHE RISPONDONO ALLE RICHIESTE DEL NUOVO SEGMENTO "MASS-PREMIUM" COMPOSTO DA FLOTTE DI MEDIE E PICCOLE DIMENSIONI CHE CERCANO UN'ALTERNATIVA VALIDA E PERFORMANTE AI PRODOTTI PREMIUM.

VALENTINA MASSA MILANO

Continental preme sul pedale dell'acceleratore per quanto riguarda il rilancio del brand Semperit. Per rispondere alle rinnovate esigenze degli operatori del trasporto su strada il Semperit rinnova la sua immagine e la gamma di pneumatici per autocarro. Oggi, anche nel mercato dei pneumatici è possibile individuare una nuova fascia di utilizzatori finali molto attenti alla qualità dei prodotti acquistati e per cui il fattore prezzo ha un'importanza fondamentale nelle decisioni d'acquisto. Nel settore del trasporto su strada, questa nuova fascia di utilizzatori, composta essenzialmente da flotte di medie e piccole dimensioni e anche da autonomi, si stima rappresenti il 18 per cento del mercato con un trend di crescita che continuerà anche nei prossimi anni. I clienti che fanno



Il Semperit Runner F2 per asse frontale è dotato di lamelle a tasca 3D che aumentano la sicurezza sul bagnato.

parte di questo nuovo segmento di mercato, identificato con la definizione "mass-premium", non sono e non vogliono essere massimi esperti di prodotto e guardano ai tradizionali prodotti premium come prodotti di lusso, non indicati per le loro esigenze. Chiedono, perciò, la possibilità di fare un buon acquisto attraverso un marchio conosciuto e dalle buone referenze che offra performance tangibili e un risparmio immediato.

"Per venire incontro a queste esigenze - ha spiegato Daniel Gainza, Direttore commerciale di Continental CVT - Semperit, marchio storico del mondo dei pneumatici che fa parte del Gruppo

Continental, punta su nuovi prodotti autocarro, su un'immagine totalmente rinnovata e su un rapporto privilegiato con una cerchia di distributori e rivenditori. Punta di diamante della nuova gamma Semperit per autocarri e autobus sono i pneumatici Runner F2 e Runner D2. I Runner F2 sono pneumatici per asse frontale, con lamelle a tasca 3D per aumentare la sicurezza sul bagnato e scanalature multiprofilo per migliorare il feeling di guida. I Runner D2 sono pneumatici per asse trattivo dotati di blocchi a geometria complessa per ottimizzare l'usura e appoggio centrale per ridurre il consumo di carburante".



Il Runner D2 per asse trattivo propone blocchi a geometria complessa per ottimizzare l'usura.

I nuovi pneumatici e la nuova immagine di Semperit Truck sono stati presentati a una prima cerchia di rivenditori e distributori in occasione di una riunione dedicata. In questa occasione è stata inoltre illustrata l'iniziativa "Semperit Masters", una sorta di circolo ristretto attraverso cui Semperit intende commercializzare i suoi nuovi prodotti per camion e autobus. "Semperit Masters - ha commentato Paolo Giorgetti, brand development manager di Continental CVT - vuole essere un'iniziativa che si differenzia nella proposta non prevedendo gli obblighi e le restrizioni comuni ad altri concetti di vendita, ma che

assicuri una commercializzazione semplice, agile ed efficiente. Il nostro obiettivo è che Semperit acquisti anche in Italia la presenza e il riconoscimento che permettano di posizionarlo come la scelta preferita del segmento di mercato mass-premium".

Da oltre 100 anni, dall'Austria, Semperit rinnova una lunga tradizione fatta di tecnologia, innovazione e concretezza. Dagli inizi, nel 1850, all'integrazione con il Gruppo Continental nel 1985, per arrivare fino a oggi, molte sono le innovazioni e i prodotti di grande successo commerciale che hanno permesso al brand di essere sempre più competi-

vo e di garantire nel tempo sempre maggiore qualità. "Il segnale che arriva dal mercato - ha detto ancora Daniel Gainza - è chiaro: molti trasportatori non possono permettersi pneumatici premium ma vorrebbero un'alternativa di qualità a brand inferiori, per restare competitivi rispetto alle grandi flotte. Quale risposta può dare un produttore globale come Continental? I pneumatici premium continuano a rappresentare il nostro fiore all'occhiello ma vanno a soddisfare l'esigenza di aziende che vantano una situazione idonea. L'ipotesi alternativa è proporre un marchio affidabile per qualità, che goda dei servizi di base garantiti da Continental, ma nel contempo consenta un risparmio immediato. Con il marchio Semperit andremo a offrire un ventaglio di soluzioni che, in termini di prestazioni (viaggi su bagnato, robustezza, chilometraggio e virtuosità nei consumi), non hanno nulla da invidiare. Cominceremo a proporre i nuovi pneumatici Semperit a partire dalle dimensioni più importanti per poi andare a costituire un'offerta completa ma snella". Per la strategia di rilancio di Semperit il mercato italiano diventa una sorta di "prova sul campo" per poi proseguire con l'espansione in tutta Europa".

"Siamo orgogliosi di iniziare in Italia - ha aggiunto Gainza - anche se questo ci affida una forte responsabilità: è la dimostrazione che il Gruppo Continental ritiene quello italiano un mercato di assoluto interesse in vista della ripresa dell'economia. Siamo nel contempo convinti della necessità di ampliamento di strategia, che del resto giunge dopo mesi di studio effettuato sullo sviluppo di un'offerta basata su brand secondari presenti sul mercato: Semperit sarà il marchio pioniere di un segmento che potremo definire mass-premium, di professionisti che si considerano premium, che vogliono essere trattati come premium e che, pur non riconoscendo il valore di un'offerta premium classica, non vogliono utilizzare brand economici. Per questi professionisti Semperit presenterà un'offerta 'easy' che consentirà di avere subito un minore impatto sui costi".

CON PANASONIC FINO AL 50 PER CENTO IN MENO DI SPESA PER UNA VIDEOSORVEGLIANZA ALL'AVANGUARDIA

## IL SISTEMA 4K AD ALTE PRESTAZIONI AIUTA LE AZIENDE A RIDURRE I COSTI

Panasonic ha recentemente lanciato sul mercato una telecamera dome che produce immagini in qualità "True 4K". Quest'anno l'azienda estenderà il proprio portafoglio di soluzioni 4K presentando anche un videoregistratore di rete e vari display per videowall, realizzati con questa tecnologia, arricchendo così la gamma con un ecosistema 4K veramente completo. La telecamera True 4K (WV-SFV781L) offre una visione quattro volte più ampia delle telecamere da 1080p e addirittura 9 volte superiore alla classe da 720p. Inoltre, copre una distanza doppia e tripla rispetto alle telecamere da 1080p e da 720p rispettivamente, riducendo della metà il costo complessivo di un sistema di videosorveglianza.

"Desideriamo fornire un sistema 4K ad alte prestazioni e pronto per l'uso, in grado di ridurre per le aziende i costi complessivi della videosorveglianza - afferma Sean Taylor, European Head of Marketing and Channel presso Panasonic Security Solutions - Prevediamo che il passaggio al True 4K ridurrà i costi della videosorveglianza fino al 50 per cento, tenendo conto delle minori spese di installazione, cablaggio, connessione di rete e manutenzione".



"La tecnologia di videosorveglianza True 4K di Panasonic - aggiunge Taylor - costituirà una soluzione estremamente vantaggiosa in diverse applicazioni. Ad esempio, sugli autobus e sui vagoni ferroviari sarà sufficiente solo una telecamera 4K a 360° per singolo ambiente, anziché quattro dispositivi per coprire ogni angolo. In questo modo si ridurrà notevolmente la quantità di hardware da gestire e sottoporre a manutenzione". A complemento del sistema Total Security, Panasonic propone di-

spositivi per il controllo degli accessi, di allarme anti-intrusione e di rilevamento di incendi. Le soluzioni che Panasonic ha progettato per un'ampia gamma di applicazioni professionali, combinando funzionalità di intelligent analytics e avanzate tecnologie di videosorveglianza, dimostreranno come imprese e organizzazioni possano trarre ulteriori benefici e valore aggiunto dai sistemi TVCC. Panasonic presenta anche sistemi di monitoraggio per la logistica, insieme a soluzioni concepite per gli istituti di credito, quali ad esempio le telecamere per ATM antivandalò dotate di obiettivo "fish-eye" a 360° e microfono. Inoltre, vengono proposte soluzioni avanzate per i trasporti e le sale di controllo. Il Face Server di Panasonic dimostrerà, inoltre, come le aziende possano creare profili accurati dei loro clienti. Questo dispositivo, realizzato per applicazioni di marketing, consente ad esempio di cambiare gli annunci pubblicitari visualizzati nelle unità di digital signage in base alle statistiche di età e sesso rilevate dalle telecamere di videosorveglianza.

Panasonic System Communications Company Europe (PSCEU) è la filiale europea della società Panasonic Systems Communica-

tions, la divisione B2B globale di Panasonic. L'obiettivo di PSCEU è quello di migliorare la vita lavorativa dei professionisti e aiutare l'efficienza e le prestazioni delle loro aziende. I prodotti includono le centrali di telefonia PBX, stampanti, telecamere professionali, proiettori, grandi display, PC portatili rugged e sistemi di rilevazione antincendio. Con circa 400 dipendenti, expertise di progettazione ingegneristica, capacità di gestione di progetti globali e un grande network di partner europei, PSCEU offre risorse senza eguali nei suoi mercati.

Panasonic Corporation è leader mondiale nello sviluppo e nella produzione di prodotti per l'elettronica di consumo e per l'industria. Sin dalla sua fondazione nel 1918, l'azienda è cresciuta a livello globale e oggi è attiva attraverso oltre 500 società consolidate, registrando ricavi netti pari a 7,74 trilioni di yen (corrispondenti a circa 57,74 miliardi di euro) nell'esercizio conclusosi il 31 marzo 2014. Attraverso il continuo impegno nel perseguire valore attraverso l'innovazione in tutte le sue divisioni di business, l'azienda ha come obiettivo quello di creare per i suoi clienti "a better life and a better world".

# NUOVO DUCATO. LA NUOVA GENERAZIONE DEL LAVORO.



IL PIÙ VENDUTO  
IN EUROPA



RADIO TOUCHSCREEN  
CON NAVIGATORE  
E BLUETOOTH



LA MIGLIOR PORTATA  
DELLA CATEGORIA:  
FINO A 2,1 TONNELLATE\*



TELECAMERA  
POSTERIORE



I CONSUMI PIÙ BASSI  
DELLA CATEGORIA

Nuove soluzioni tecnologiche, il minor consumo di carburante (5,8 l/100 km)\*, la miglior portata della categoria e un design completamente nuovo fanno di Fiat Ducato il furgone più venduto in Europa.

Oggi Nuovo Ducato ti regala **CLIMA, RADIO TOUCHSCREEN CON NAVIGATORE E BLUETOOTH, TELECAMERA POSTERIORE E CRUISE CONTROL**. E con Leasing Facile è tuo a **165 EURO AL MESE. TAN 2,95%. Anticipo 21%**.

**E DOPO 5 ANNI PUOI RISCATTARLO O RESTITUIRLO SENZA COSTI.**



**ARCTIC TEST**  
-SINCE 1987-



VINCITORE ARCTIC TEST 2015

[www.fiatprofessional.it](http://www.fiatprofessional.it)

\*Consumi riferiti a 2.3 Multijet 130 CV, passo corto, tetto basso. Miglior portata del segmento tra veicoli a ruota singola.

DUCATO Furgone 28 CH1 2.0 Multijet 16v 115CV EURO 5. Esempio Leasing: Valore fornitura € 15.833 (al netto di Iva, messa in strada, IPT e contributo PFU), Anticipo € 3.325, 60 mesi, 59 canoni mensili di € 165 (comprensivi di Marchiatura SavaDna € 200), Valore Residuo € 4.460. Spese gestione pratica € 300 + bolli. Tan 2,95%, Tasso Leasing 2,99%. Km previsti 30.000/anno, costo supero chilometrico 0,05€/km. Salvo approvazione FCA BANK. Messaggio pubblicitario con finalità promozionale. Documentazione precontrattuale in Concessionaria. Tutti gli importi sono al netto di Iva. Offerta valida fino al 31/08/2015 su veicoli in pronta consegna.

# VEICOLI COMMERCIALI

FIAT PROFESSIONAL

## Il Doblò per chi ama l'avventura



**Doblò Trekking** è la soluzione ideale per chi cerca un veicolo funzionale ma dal distintivo look off-road e per chiunque si trovi a percorrere fondi a scarsa aderenza.

IN TUTTE LE CONCESSIONARIE FIAT È POSSIBILE ORDINARE L'ACTIVE FAMILY SPACE, GIUNTO ALLA QUARTA GENERAZIONE E VENDUTO IN OLTRE UN MILIONE E 400MILA IMMATRICOLAZIONI, ANCHE NELLA VERSIONE TREKKING, CARATTERIZZATA DA UNO STILE DISTINTIVO E DOTATA DELL'INNOVATIVO SISTEMA DI CONTROLLO DELLA TRAZIONE "TRACTION+", CHE INCREMENTA LA MOTRICITÀ DEL VEICOLO SU TERRENI DIFFICILI E GARANTISCE OTTIME PERFORMANCE DI DISIMPEGNO IN PARTENZA SU FONDI A SCARSA ADERENZA.

**MAX CAMPANELLA**  
TORINO

Un weekend di "porte aperte" in tutta la rete di vendita Fiat ha ufficializzato l'arrivo sul mercato italiano del Nuovo Doblò Trekking, inedita versione del modello giunto alla quarta generazione e venduto in oltre un milione e 400mila immatricolazioni tra veicoli commerciali e vetture. Un progetto vincente che ha saputo evolvere negli anni rispondendo alle diverse esigenze di mobilità, comfort e rispetto ambientale che si sono succedute nella società o-

dierna.

Nella inedita versione trova conferma la versatilità del progetto Doblò, nato per soddisfare le esigenze di svariate tipologie di utilizzatori che possono trovare nel modello torinese un valido alleato per le proprie esigenze di mobilità. Doblò Trekking è dunque la soluzione ideale per chi cerca un veicolo funzionale ma dal distintivo look off-road e per chiunque si trovi a percorrere fondi a scarsa aderenza, magari per svolgere attività professionali all'aria aperta, e desideri affrontarli in tutta sicurezza. Merito del-

l'esclusiva caratterizzazione "outdoor" degli esterni, dell'adozione del "Traction+" e di un assetto rialzato di 10 mm. Disponibile con il turbodiesel 1.6 Multijet nelle potenze da 95 e 120 cv, entrambe omologate Euro 6, Doblò Trekking presenta una ricchissima dotazione di serie che include sistema ESC e funzione Hill Holder, controllo della trazione "Traction+", climatizzatore automatico, fendinebbia, barre sul tetto, specchi retrovisore abbattibili, bracciolo anteriore, cappeliera rigida riposizionabile, airbag anteriori e laterali, specchio retro-

visore per sorveglianza bambini, vetri Privacy, cerchi in lega da 16" dedicati, protezione inferiore del motore, assetto specifico delle sospensioni e pneumatici All Season. Sono disponibili a richiesta alcuni utili dispositivi quali sensori di parcheggio, Cruise Control e il pluricollaudato sistema multimediale Uconnect con touch screen a colori da 5", che può essere dotato di navigazione integrata e riproduzione radio digitale.

Peculiarità tecnologica della versione Trekking è "Traction+", innovativo sistema di controllo della trazione che incrementa la

motricità del veicolo su terreni difficili e garantisce ottime performance di disimpegno in partenza su fondi a scarsa aderenza. Si tratta di un vero e proprio "differenziale elettronico intelligente" che funziona sino a una velocità di 50 km/h e in caso di scarsa aderenza, ad esempio procedendo su fango, neve o fondo bagnato, frena la ruota che slitta e trasferisce la coppia sulla ruota con maggior presa. In più non è invasivo, perché si può disinserire quando non serve, con un apposito tasto, e, in quanto elettronico, non appesantisce strutturalmente il veicolo. Si conferma una soluzione molto efficace e meno costosa di una trazione 4x4.

All'esterno, la nuova versione presenta specifiche modanature laterali con logo "Trekking", inediti cerchi in lega da 16" e nuovi paraurti anteriori e posteriori, oltre a un assetto rialzato e a un riparo sottomotore che consente di affrontare anche percorsi sconnessi. Inoltre, la versione Trekking porta al debutto un nuovo colore di carrozzeria che ben si intona con la mission del veicolo: Bronzo Magnetico. In definitiva, Doblò Trekking amplia le possibilità di impiego del Doblò, in linea con l'obiettivo di Fiat di proporre sul mercato una molteplicità di proposte in grado di intercettare i gusti e i bisogni di una clientela moderna, alla ricerca di soluzioni di mobilità sempre più all'avanguardia per praticità, funzionalità ed economia di gestione.



All'esterno, la nuova versione presenta specifiche modanature laterali con logo "Trekking", inediti cerchi in lega da 16" e nuovi paraurti anteriori e posteriori. Debutta inoltre un nuovo colore di carrozzeria: Bronzo Magnetico.



### NUOVA VARIANTE DELLA PLANCIA CON TRATTAMENTO ECOPELLE

#### COMFORT E FUNZIONALITÀ AI MASSIMI LIVELLI

Contraddistinti dal colore tabacco specifico di questa versione, gli interni riprendono le soluzioni adottate sulla versione Lounge ma con alcune importanti eccezioni, a iniziare da un ambiente specifico: una nuova variante della plancia con trattamento ecopelle, i nuovi sedili in tessuto ed ecopelle con doppie cuciture e i nuovi pannelli porta anch'essi in ecopelle. Il tutto arricchito dai numerosi e pratici

vani portaoggetti presenti sull'intera gamma quali, ad esempio, il cassetto anteriore con apertura rallentata che può custodire un tablet da 10" oppure il pannello porta che può ospitare contemporaneamente fino a tre bottiglie e un tablet.

Qualunque sia l'impiego del veicolo, Doblò Trekking mette a disposizione la grande modularità dello spazio inter-

no tipica del modello, l'ampio bagagliaio ai vertici del segmento (dai 790 litri in configurazione standard a 3.200 litri con i sedili posteriori abbattuti), numerosi vani portaoggetti e l'utile sedile posteriore sdoppiato (60/40) sempre di serie.

In più, nuovo Doblò assicura il miglior handling della categoria - grazie anche alle sospensioni Bi-link, esclusiva nel segmento - e il più elevato benessere a bordo come dimostra un abitacolo molto luminoso, arioso e con un eccellente comfort climatico e acustico.



OPEL VEICOLI COMMERCIALI

# Il Van amico dell'ambiente

MOVANO, GUERRIERO DEL MARCHIO TEDESCO DEL GRUPPO GENERAL MOTORS NEL SEGMENTO DEI FURGONI GRANDI, SI È AGGIUDICATO IL PRESTIGIOSO GREEN VAN 2015 AWARD: PER LE RIVISTE VERKEHRSRUNDschau E TRUCKER È LUI IL VEICOLO COMMERCIALE PIÙ ECOLOGICO, SCELTO TRA 15 CONCORRENTI GRAZIE A UN MIX PERFETTO TRA CAPACITÀ DI TRASPORTO E BASSI CONSUMI. A RICEVERE IL PREMIO UN ENTUSIASTA STEFFEN RASCHIG, DIRECTOR COMMERCIAL VEHICLES DI OPEL.



Steffen Raschig ritira il Green Van 2015 Award. A destra, ancora il manager Opel.

LINO SINARI  
BONN

Guerrigero Opel nel segmento più tecnico del mercato, quello dei furgoni grandi, Movano è stato ricono-

sciuto come autentico "Van amico dell'ambiente" dalla giuria delle prestigiose riviste VerkehrsRundschau e Trucker, che gli hanno assegnato il premio Green Van 2015. In competizione con 15 rivali nella classe riser-

vata a furgoni e furgoncini fino a 7 t, Opel Movano ha ottenuto la medaglia d'oro convincendo i giurati grazie a un mix di bassi consumi, ottenuti dai motori BiTurbo grazie alla collaudata tecnologia Opel, portata



elevata e grande capacità di carico. La cerimonia ufficiale di premiazione si è svolta a Bonn in occasione della Transport Manager Dinner. A ricevere il premio un entusiasta Steffen Raschig, Director Commercial Vehicles di Opel. "Ciò che distingue Movano - ha affermato il manager Opel - è la sua flessibilità e la capacità di trasporto nell'attività quotidiana. Lo scorso anno abbiamo regalato ai nostri veicoli commerciali nuovi motori BiTurbo diesel, dalle caratteristiche esemplari e dotati di tecnologie modernissime per la riduzione dei consumi. Movano è un veicolo amico dell'ambiente e del

portafoglio: una combinazione che ha funzionato benissimo nella classifica ecologica".

Opel Movano è stato l'unico concorrente nel segmento dei veicoli commerciali leggeri a superare i 6 mila punti nella classifica ambientale, distaccando il secondo arrivato di oltre 170 punti. Molti sono i motivi di una vittoria così schiacciante: nel test condotto da VerkehrsRundschau e Trucker, il BiTurbo CDTI 2.3 litri da 120 kW/163 cv ha consumato solo 8,5 litri per 100 km, equivalenti a emissioni di CO<sub>2</sub> di 268 g/km. Il valore si riferisce alle emissioni complessive di CO<sub>2</sub>, considerando anche la produzione di carburante (dal pozzo alla ruota). Anche il dispositivo Start&Stop di serie ha avuto un effetto positivo sul risultato finale. Inoltre, Opel Movano dispone di un vano con un volume di 13 mc, un basso peso in ordine di marcia e una portata di 1.200 kg. "Si tratta di prestazioni - ha affermato Silvio Dughera, Responsabile Veicoli Commerciali Opel Italia - che rendono il Movano un veicolo da trasporto ben equilibrato ed ecologico che ora può appuntarsi sul petto la medaglia d'oro 2015 per l'ambiente, che gli permetterà di ulteriormente competere a testa alta nel segmento più tecnico del mercato, quello dei furgoni grandi".

Sull'onda della crescita del segmento Opel ha poi completato la gamma di motori inserendo, nel 2014, il potente e avanzato diesel biturbo da 165 cv, elastico, prestazionale e allo stesso tempo molto efficiente. Un propulsore all'avanguardia che assicura prestazioni al vertice e bassi consumi. "Movano - aggiunge Silvio Dughera - svolge un ruolo fondamentale nel nostro piano vendite 2015: grazie alle sue qualità, tra cui la scelta eccezionalmente ampia di varianti, l'ottima economia grazie ai bassi costi operativi e di manutenzione, oltre a funzionalità all'avanguardia ed ergonomia della cabina, Movano ha tutto quello che serve per posizionarsi al vertice della categoria dei veicoli commerciali leggeri". Un premio che quindi consolida il riconoscimento delle qualità di Opel Movano e fornisce un vantaggio all'offensiva Opel nel segmento dei veicoli commerciali.

Movano viene offerto in quattro diverse lunghezze, con zone di carico che superano i 4 m e una volumetria fino a 17 mc nel modello L4. La seconda generazione comprende anche versioni a trazione posteriore, disponibili con ruote posteriori singole e gemellate, con una massa complessiva fino a 4,5 t. Le versioni a trazione posteriore permettono di supportare masse complessive più elevate e quindi di trasportare carichi maggiori; inoltre danno la possibilità di avere uno sbalzo posteriore più lungo, a tutto vantaggio del volume di carico; infine, garantiscono migliore trazione sui fondi con scarsa aderenza come, per esempio, le strade sterrate. Le ruote posteriori gemellate sono disponibili nella versione furgone, telaio cabina singola e doppia, sono di serie nei modelli con massa complessiva da 4,5 t e disponibili come opzione per le versioni da 3,5 t. I motori dei modelli a trazione anteriore sono montati trasversalmente mentre per le versioni a trazione posteriore sono disposti longitudinalmente.

## STRETTO ACCORDO TRA PSA PEUGEOT CITROËN E GENERAL MOTORS

### NASCERANNO A VIGO I COMMERCIALI COMPATTI DEL FUTURO

La prossima generazione di veicoli commerciali compatti di PSA Peugeot Citroën e General Motors, nell'ambito dell'attuale accordo di alleanza, sarà co-

struita nello stabilimento PSA di Vigo, in Spagna. I veicoli sostituiranno Citroën Berlingo, Peugeot Partner e Opel-Vauxhall Combo e saranno sviluppati sulla più re-

cente architettura di veicoli commerciali PSA. I primi veicoli arriveranno sul mercato nel 2018. L'alleanza tra PSA e GM si basa su un approccio equilibrato. I veicoli

dei due produttori saranno differenziati e coerenti con la rispettiva immagine del marchio. Questo programma è il terzo progetto congiunto tra le due Case ed è stato sotto-

scritto dai contraenti in un accordo del dicembre 2013. Gli altri progetti riguardano la produzione di modelli del segmento B-MPV (monovolume del segmento B) nello

stabilimento GM di Saragozza, in Spagna, e del segmento C-CUV (crossover SUV del segmento C) nello stabilimento PSA di Sochaux, in Francia.

CITROËN

# “Ho scelto Citroën, vi spiego il perché!”

“SIAMO DA SEMPRE VICINI AL CLIENTE”, AFFERMA ALESSANDRO MUSUMECI, RESPONSABILE COMMERCIALE B2B ITALIA DEL DOUBLE CHEVRON. UN IMPEGNO CONCRETO DIMOSTRATO DALLA CONVENZIONE CON LA CNA (CONFEDERAZIONE NAZIONALE DELL'ARTIGIANATO E DELLA PICCOLA E MEDIA IMPRESA) E DALLE TESTIMONIANZE DEI PROFESSIONISTI CHE, DA PESCARA A TREVISO PASSANDO PER PADOVA, PER IL LORO LAVORO QUOTIDIANO UTILIZZANO I VEICOLI COMMERCIALI DEL COSTRUTTORE FRANCESE.



Alessandro Musumeci, Responsabile Commerciale B2B di Citroën Italia. Sotto, il Jumper e a sinistra il Berlingo.



**MATTEO GALIMBERTI MILANO**

Da Pescara a Treviso passando per Padova, le richieste dei professionisti del trasporto hanno tutte la stessa matrice: il furgone dei moderni artigiani, commercianti e piccoli trasportatori deve essere dotato di comfort, sicurezza e capacità di carico specifici alla propria attività, con una vasta gamma di equipaggiamenti appositamente concepiti per rispondere ai bisogni

del lavoro quotidiano. I veicoli commerciali Citroën - Nemo, Berlingo, Jumpy e Jumper - forniscono una risposta a tali necessità delle aziende moderne. La conferma arriva da chi tutti i giorni si mette al volante di un veicolo commerciale e apprezza il design, i motori e gli equipaggiamenti tanto innovativi quanto efficaci che Citroën ha sviluppato per i professionisti.

“Citroën - afferma Alessandro Musumeci, Responsa-

bile Commerciale B2B di Citroën Italia - è sempre attenta a rispondere al meglio alle esigenze di tutte le categorie professionali. Ne è la riprova l'accordo biennale in esclusiva stretto con la CNA (Confederazione Nazionale dell'Artigianato e della Piccola e Media Impresa, ndr): grazie a CNA ServiziPIÙ per il tramite di CNA GSN gli imprenditori associati possono usufruire di condizioni estremamente vantaggiose. In particolare i veicoli commerciali Citroën

sono stati progettati per rispondere ai diversi usi e bisogni dei professionisti in termini di volume di carico, dimensioni e carico utile. Sempre con un occhio di riguardo al comfort degli utilizzatori, com'è nostra tradizione”.

Significativi di questo approccio al mondo del lavoro sono Citroën Jumper e Nuovo Berlingo Van, i due commerciali di successo che Citroën ha rinnovato nell'estetica e nella funzionalità. Sempre disponibile in due lunghezze

(volume utile rispettivamente fino a 3,7 e fino a 4,1 mc), Berlingo Van propone una superficie di carico che permette di caricare due europallet. Grazie agli accessi intelligenti, alle ampie porte laterali scorrevoli o alle porte posteriori asimmetriche che si aprono a 180°, ottimizza la facilità e la sicurezza d'uso. Un'offerta completa di silhouette, motorizzazioni e equipaggiamenti adatti a ogni utilizzo e disponibile in tutti gli allestimenti: isothermico, per

disabili, 4x4, trasformati, cassone e coibentato.

Citroën Jumper si articola su una varietà di versioni, con 4 lunghezze disponibili, su 3 passi e 3 altezze possibili. Un totale di otto silhouette da 8 a 17 m3. Tale grande varietà di versioni permette a Jumper di rispondere nel modo più ampio possibile alle esigenze delle varie attività. La gamma comprende furgoni lamierati e vetrati, doppie cabine 7 posti, solo pianale (3 posti) e doppia cabina (7 posti).

**TRASPORTI RM - PESCARA**

“VEICOLI AL TOP E RATA MENSILE NO PROBLEM”



L'azienda Trasporti RM di Pescara? sorge nel 1995: da due decenni opera nei trasporti e servizi in conto terzi con una flotta di dodici veicoli, sei dei quali a marchio del Double Chevron. “Abbiamo scelto Citroën - spiegano dall'azienda pescarese - rispetto alla concorrenza innanzitutto per il servizio offerto dalla Concessionaria AutoEpi e per l'affidabilità dei mezzi”. Quali sono i plus dell'assistenza Citroën? “Un servizio molto ben organizzato, che consente la riconsegna dei mezzi nel minor tempo possibile”. Perché suggerirebbe Citroën a un collega? “Per la loro affidabilità ma soprattutto per la tranquillità dei servizi inclusi nella rata mensile del leasing, come manutenzione e polizze assicurative”. Cosa secondo lei non deve mancare a un veicolo commerciale oggi? “La possibilità di scegliere degli accessori per ogni tipo d'esigenza, come nel nostro caso le sospensioni pneumatiche, così da poter caricare il mezzo e avere maggior sicurezza di stabilità”.

**SUN GROUP ITALIA - S. GIORGIO IN BOSCO**

“FLOTTA E PERSONALE TUTTI CON IL DOUBLE CHEVRON”

Altra testimonianza arriva da San Giorgio in Bosco, circa 6.500 anime in provincia di Padova, dove da vent'anni opera Sun Group Italia. Nata nel 2000, Sun Group Italia è azienda leader nel mercato delle energie rinnovabili, delle coperture e delle costruzioni in carpenteria, con lavori eseguiti in tutta Italia e all'estero. “Le nostre scelte - spiegano dall'azienda padovana - si sono orientate su Citroën dal 2007, quando abbiamo acquistato un Jumper con cassone che andava ad affiancarsi ad altri veicoli in forza all'azienda. Da allora, grazie alle possibilità di configurazione dei veicoli e all'ottimo servizio di assistenza e consulenza dato dalla Concessionaria Manzotti, fino a oggi abbiamo acquistato altri nove veicoli aziendali Citroën, annoverandola come veicolo ufficiale aziendale. Nella nostra flotta, formata da nove mezzi, sette sono di marca Citroën, senza contare i mezzi personali dei soci che hanno scelto il marchio e la Concessionaria Manzotti per le loro vetture private. Per noi l'affidabilità e l'assistenza puntuale dei mezzi aziendali è fondamentale, com'è importante avere la possibilità di potersi “configurare” il veicolo per le proprie esigenze di cantiere; per questi motivi Citroën-Manzotti è un connubio vincente, che sicuramente consigliamo a chi cerca un pacchetto a 360°.



**BUSO PAOLO - CONEGLIANO**

“PRODOTTI FUNZIONALI A UN PREZZO COMPETITIVO”

Restando nel Veneto, ci spostiamo a Conegliano, con circa 40mila anime il secondo comune della provincia di Treviso per numero di abitanti dopo il capoluogo. A Conegliano opera da otto anni l'azienda Buso Paolo, operativa nella consegna-transporto medicinali e prodotti farmaceutici, con una flotta totale di cinque veicoli di cui tre Citroën: due Jumpy e un Jumper



business L3 H2. “Citroën - spiegano dall'azienda trevigiana - presenta un prodotto dall'ottima funzionalità a un prezzo vantaggioso: nella flotta ho due veicoli di altri brand ma sicuramente in futuro la mia scelta sarà indirizzata su Citroën. Sono soddisfatto anche per l'ottima assistenza di cui ho sempre usufruito: sempre celere nei ricambi e nell'assistenza meccanica anche per l'ottima competenza del personale”. Perché suggerirebbe Citroën a un collega? “Per l'ottima vastità di gamma, di dimensioni, lunghezze, di linea frontale e per tutti gli accessori. Prendendo come riferimento il furgone business, questa versione ha tutto. Un completamento? Potrebbe essere un vano portatutto sotto il sedile del passeggero”.

## FORD NUOVO RANGER

## Versatilità che si rinnova

PRESENTATA IN ANTEPRIMA AL SALONE DI BANGKOK, LA NUOVA GENERAZIONE DEL PICK UP FORD VERRÀ COMMERCIALIZZATA IN BEN 180 PAESI E ARRIVERÀ IN EUROPA ALL'INIZIO DEL 2016 CON UNA RICCA DOTAZIONE TECNOLOGICA E UNA SCELTA TRA TRE MOTORI DIESEL. NEL VECCHIO CONTINENTE LE VENDITE DI RANGER SONO CRESCIUTE NEL 2014 DI OLTRE IL 40 PER CENTO ARRIVANDO A 21.500 UNITÀ CONTRO LE 15MILA DEL 2013; LA QUOTA NEL SEGMENTO PICK UP È PASSATA DAL 16,6 AL 21,1 PER CENTO.

FABIO BASILICO  
ROMA

Inizia una nuova era per il Ranger. Il pick up Ford si rinnova per dare battaglia sui mercati internazionali. L'Ovale Blu lo ha presentato in anteprima al Salone di Bangkok. La nuova generazione del Ranger si aggiorna con un nuovo design ancora più dinamico, incrementa l'efficienza e si arricchisce di una gamma di tecnologie innovative. Sono dunque diverse le carte vincenti di un pick up che sarà in vendita in ben 180 mercati e arriverà in Europa all'inizio del 2016. Il vecchio continente ha un ruolo strategico visto che le vendite, nel 2014, sono cresciute di oltre il 40 per cento rispetto al 2013, con un incremento di 4,5 punti percentuali nella "segment share". L'anno scorso Ford ha venduto in Europa 21.500 Ranger, contro le 15mila unità del 2013, passando dal 16,6 al 21,1 per cento di quota nel mercato pick-up.

Dal punto di vista stilistico, il nuovo Ranger si distingue per il carattere dinamico e il look contemporaneo sia all'esterno che all'interno, dove la funzionalità si lega al design. L'anteriore è dominato dalla nuova griglia trapezoidale e dal trattamento tecnico di superfici, cofano e fari, a sottolineare la presenza imponente su strada. "Le sfide alle quali vengono sottoposti ogni giorno i pick-up ci hanno ispirato nel definire il design del nuovo Ranger affinché ne comunicasse immediatamente le grandi doti di resistenza e affidabilità - ha spiegato Dave Dewitt, Exterior Design Manager, di Ford Asia Pacific - Abbiamo integrato alcuni elementi di design tipici della tradizione americana 'Built Ford Tough', come le prese d'aria laterali, che si integrano nel design aerodinamico e rafforzano l'identità estetica del Ranger".

All'interno, il pick up presenta un abitacolo derivato da quelli delle auto, dallo stile contemporaneo e con alti livelli di comfort sia per il guidatore che per i passeggeri. Le linee orizzontali della plancia trasmettono un'idea di spazio e avvolgono lo schermo touch da 8 pollici. Il pannello strumenti, dal nuovo design bi-color, è dotato di di-



splay digitali che permettono di accedere istantaneamente, grazie ai comandi al volante, alle informazioni sul veicolo e alle impostazioni di clima, navigatore e sistema audio. "Gli interni del nuovo Ranger sono moderni e accoglienti, con una forte identità tecnica - ha aggiunto Dewitt - Ci siamo avvalsi di materiali che uniscono eleganza e resistenza, e sono in grado di affron-

tare tutti i giorni le sfide di ogni tipo di lavoro. L'abitacolo ha il look e il comfort di un'auto e la praticità di un veicolo commerciale".

Il nuovo modello ribadisce le proprie doti di versatilità, con la migliore capacità di guado della categoria (800 mm), un'altezza da terra di 230 mm, un angolo di attacco di 28 gradi e uno di uscita di 25 gradi, per spostarsi age-

volmente su ogni tipo di terreno e affrontare le situazioni più estreme e superare ogni tipo di ostacolo. Il sistema di trasferimento della trazione, a controllo elettronico, permette al guidatore di passare dalla modalità 4x2 alla 4x4 alla semplice pressione di un pulsante.

E per incrementare la coppia alle basse velocità, o effettuare discese a frenata con-

trollata, il driver può anche selezionare le marce ridotte 4x4, mentre il differenziale a controllo elettronico rende più precisa la trazione sui fondi particolarmente irregolari. Le capacità off-road e di trasporto si accompagnano alla possibilità di trainare rimorchi fino a 3,5 t. Ma Ranger si distingue anche per il comfort di guida, un aspetto che tradizionalmente è tenuto in secondo piano nel segmento dei pick up. La precedente generazione aveva già raggiunto i vertici della categoria sotto questo aspetto, ma la nuova calibrazione delle sospensioni permettono un controllo ancora più preciso e viaggi più confortevoli. L'esperienza di guida è più appagante e reattiva grazie al nuovo servosterzo elettrico EPAS (Electric Power Assisted Steering), il cui intervento progressivo, impostato elettronicamente in base a velocità, accelerazione, angolo di sterzo e forze laterali, permette di ottenere una grande manovrabilità alle basse velocità e una maggiore precisione alle andature più sostenute. Rispetto a un servosterzo tradizionale, l'assenza di pompa idraulica riduce la rumorosità del motore e incrementa l'efficienza del 3 per cento. Gli ingegneri Ford hanno inoltre

implementato nuovi materiali fonoassorbenti e migliorato l'isolamento acustico dell'abitacolo, rendendolo uno dei più confortevoli della categoria.

Si distingue anche la gamma di motori diesel, accoppiati a un cambio manuale o automatico a 6 marce. Le 3 motorizzazioni, la cui disponibilità sui singoli mercati sarà comunicata da Ford nel corso del 2015, offrono tutte una straordinaria combinazione di piacere di guida, potenza ed efficienza e rendono il Ranger capace di affrontare ogni situazione. Per le applicazioni più estreme, i clienti che necessitano di potenza e coppia senza compromessi possono scegliere il 5 cilindri TDCi 3.2 litri, da 200 cv e 470 Nm, dotato di un sistema di ricircolo dei gas di scarico che ne incrementa l'efficienza. Gli altri due propulsori, da 130 e 160 cv, sono entrambi basati sul TDCi 2.2, aggiornato rispetto alla precedente versione da 125 e 150 cv, incrementando sia la potenza che l'efficienza. I motori sono disponibili con la tecnologia Start&Stop che spegne e riaccende automaticamente il motore durante le brevi soste al semaforo o nel traffico cittadino. Grazie allo Start&Stop e ai rapporti finali più lunghi, il nuovo Ranger raggiunge un'efficienza anche del 15 per cento superiore rispetto alla generazione precedente.

Ranger è uno "smart pick-up" che vanta una ricca dotazione tecnologica, che include il sistema di connettività e comandi vocali avanzati SYNC 2, il monitoraggio dell'attenzione del guidatore (Driver Alert), il programma elettronico di stabilità con sistema antibalzo e antisbandamento del traino (Electronic Stability Program with rollover mitigation and trailer sway control), l'assistenza alla partenza in salita (Hill Launch Assist) e l'assistenza al controllo della velocità in discesa (Hill Descent Control), il controllo adattivo del carico (Adaptive Load Control) e l'assistenza alla frenata d'emergenza (Emergency Brake Assistance). "Il nuovo Ford Ranger stabilisce un nuovo punto di riferimento nel segmento per rifiniture e comfort, senza rinunciare a quella versatilità nell'utilizzo che i clienti di questo segmento tengono in grande considerazione - ha dichiarato Roelant de Waard, Vice Presidente Marketing, Vendite e Assistenza di Ford Europa - Rappresenta una filosofia vincente, un connubio di robustezza e fascino, e sarà uno straordinario strumento di lavoro che aiuterà i nostri clienti a incrementare la produttività e l'efficienza. Il nuovo Ranger si affianca alla famiglia Transit nella nostra gamma europea di veicoli commerciali, completamente rinnovata, che sta ottenendo straordinari risultati".



Particolarmente moderno e funzionale l'interno del nuovo Ford Ranger.

## PRODOTTO IN MICHIGAN IL 5MILIONESIMO MOTORE ECOBOOST

### L'ECCELLENZA MOTORISTICA DELL'OVALE BLU

Record in casa Ford. L'Ovale Blu ha celebrato la produzione del 5milionesimo motore EcoBoost. L'unità numero 5 milioni è un EcoBoost 3 cilindri 1.0 prodotto in Michigan (Stati Uniti) che è andato a equipaggiare una Focus. Ogni mese, Ford produce globalmente, presso le proprie strutture, 200mila EcoBoost. L'EcoBoost 3 cilindri 1.0 è uno dei più celebri motori del mercato ed è l'unico propulsore ad aver vinto per tre volte, nel 2012, 2013 e 2014, il titolo di "Motore dell'Anno".

Le tecnologie EcoBoost, nate nel 2009 e introdotte in Europa nel 2010, permettono ai motori a benzina di erogare presta-

zioni paragonabili a quelle di motori di cubatura superiore, mantenendo i vantaggi derivanti da una cilindrata compatta.

Nel 2014, in Europa, le tecnologie EcoBoost sono state scelte da 1 cliente Ford su 4. Il motore più apprezzato è stato proprio l'EcoBoost 3 cilindri 1.0, che è stato scelto, nel 2014, da oltre 230mila clienti europei per equipaggiare il proprio veicolo Ford. Le unità destinate ai veicoli europei vengono prodotte a Colonia, Germania, e a Craiova, Romania. La tecnologia EcoBoost, che integra a sistema l'iniezione diretta ad alta pressione, il turbo e la doppia fasatura variabile e indipendente delle

valvole, è disponibile per unità anche molto differenti, sia per cubatura che per frazionamento. La gamma va infatti dal 3 cilindri 1.0 da 100 e 125 cv al 4 cilindri 2.3 da 314 cv della nuova Mustang e, in versione da oltre 320 cv, della nuova generazione di Focus RS fino al V6 3.5 da oltre 600 cavalli della supercar Ford GT.

Con questo traguardo, Ford ribadisce il proprio impegno nel portare avanti lo sviluppo di motori ad alta efficienza, con emissioni ridotte e bassi consumi, che permettano ai clienti di guidare "green" senza rinunciare alle prestazioni e senza essere costretti a rivolgersi a propulsioni alternative per ridurre la spesa per il carburante.

**IL GAS NATURALE LIQUEFATTO SOLUZIONE EFFICACE PER IVECO**

**RUOLO STRATEGICO DEL METANO PER UN TRASPORTO ANCORA PIÙ SOSTENIBILE**

Iveco è stato sponsor della Terza conferenza GNL e della Prima Fiera GNL di Roma, nell'ambito di un evento, intitolato "Methanizing the Mediterranean Area", che ha visto la partecipazione di numerosi rappresentanti delle Istituzioni italiane - tra cui Ministero dello Sviluppo Economico e Ministero delle infrastrutture e dei trasporti - di Istituzioni internazionali e delle associazioni di categoria e di aziende, particolarmente attive nell'utilizzo del gas naturale liquefatto, soprattutto nel settore dei trasporti nell'Area Euro-Mediterranea. La conferenza è stata un'importante occasione di confronto e di dibattito sul tema dello sviluppo delle infrastrutture per i carburanti alternativi.

Il Ministero dello Sviluppo Economico Italiano ha presentato la prima bozza del documento intitolato "Strategia Nazionale GNL", dedicato agli aspetti normativi, tecnici ed economici, nonché a quelli attinenti alla sicurezza e all'impatto sociale per l'utilizzo del gas naturale liquefatto nei trasporti marittimi e su gomma, limitatamente al trasporto pesante. Iveco ha partecipato alla manifestazione con l'intervento di Clement Chandon, Iveco EMEA (Europa, Africa e Medio Oriente) Heavy Line Gas Business Development, consapevole del ruolo chiave che il gas naturale li-



quefatto (GNL) sta giocando, come fonte di energia sicura e competitiva e come combustibile per il trasporto ecologico.

Nel suo intervento, Clement Chandon ha elencato i numerosi vantaggi offerti dalla tecnologia a gas naturale sia sotto il profilo ambientale sia dal punto di vista della sostenibilità economica. "In termini di tutela dell'ambiente - ha spiegato il manager Iveco - la propulsione a metano rappresenta la scelta tecnologica più efficace e disponibile nell'immediato per risolvere i problemi legati all'inquinamento nelle aree urbane, rappresentando così l'unico combustibile realmente alternativo rispetto a benzina e gasolio".

Sotto il profilo delle emissioni, il gas naturale è un combustibile pulito grazie a emissioni di CO2 (-10 per cento rispetto al Diesel), particolato (-95 per cento) e di NOx (-35 per cento) ridotte al minimo. Dal punto di vista dei vantaggi economici per il trasportatore, il gas naturale ha un costo alla pompa decisamente inferiore rispetto al Diesel, consentendo una riduzione fino al 40 per cento del costo del combustibile, ovvero la voce che incide maggiormente sul costo totale d'esercizio di un veicolo (TCO, Total Cost of Ownership). "Il contributo di Iveco alla mobilità sostenibile è fattuale: attualmente in Europa sono oltre 13mila i veicoli commerciali leggeri, medi, pesanti di Iveco e gli autobus di Iveco Bus in circolazione", ha precisato Clement Chandon.

**IVECO**

# Daily a metano soluzione per le flotte

CONTINUANO LE INCREDIBILI PERFORMANCE DEL "VAN OF THE YEAR 2015": LA TERZA GENERAZIONE DEL LEGGERO DEL COSTRUTTORE TORINESE OTTIENE SEMPRE PIÙ CONSENSI ANCHE NELLA VERSIONE NATURAL POWER. PROTAGONISTA DI NUMEROSE FORNITURE DI RILIEVO, È STATO SCELTO DA ARCESE TRASPORTI PER UN PROGETTO PILOTA PER LA DISTRIBUZIONE NELL'ULTIMO MIGLIO NELLE ZONE A TRAFFICO LIMITATO E NEL CENTRO STORICO DI MILANO E LONDRA. "È UN MEZZO DI TRASPORTO EFFICIENTE IN TERMINI DI PRESTAZIONI MA SOPRATTUTTO ECOLOGICAMENTE COMPETENTE", Afferma il Presidente Matteo Arcese.

**MAX CAMPANELLA**  
TORINO

Completamente ridisegnato nel 2014 per soddisfare tutte le esigenze del trasporto commerciale leggero, dopo aver portato a Torino il prestigioso titolo di "Van of the Year 2015", Iveco Daily continua a mettere successi. Forte per natura, sorprendente per leggerezza, comfort e facilità di guida, la nuova architettura del commerciale leggero tutto italiano - anche la terza generazione nasce infatti nello stabilimento mantovano di Suzzara, proseguendo una tradizione consolidata sin dal 1978 - ottimizza le volumetrie, i nuovi passi migliorano il comportamento dinamico, le nuove sospensioni esaltano le prestazioni e la robustezza. Iveco Daily nasce per pensare al business dei moderni professionisti del trasporto: volumi più gran-

di, piano di carico più accessibile, consumi più bassi. Dal robusto cabinato a ruota gemellata al furgone a ruota singola più maneggevole in autostrada e in città, il veicolo leggero del costruttore torinese consente di scegliere tra 8mila versioni, che derivano dalla

combinazione delle diverse varianti di carrozzeria, passo, potenza, portata e tipo di trazione.

Di pari passo con le sempre più pressanti esigenze di sviluppo ecocompatibile, il nuovo furgone mette successi anche nella versione Natural Power, dimostrando

in tutta la sua concretezza il ruolo strategico di Iveco sul GNL (Gas Naturale Liquefatto) per un trasporto sosten-

nibile. Iveco Daily è ad esempio fiore all'occhiello della flotta a basso impatto ambientale di DHL, che a

nostro Gruppo aziendale nel perseguire una strategia "green" e che risponde, nello stesso tempo, all'esigenza condivisa con un numero sempre maggiore di clienti che richiedono servizi di logistica e di trasporto ecosostenibili. Tra questi in particolare quelli del settore lusso e moda i quali, oltre ad elevate prestazioni di servizio in termini di qualità e sicurezza, ricercano partner logistici in grado di offrire soluzioni a basso impatto ambientale per la loro supply chain. Proprio per questo è nato il progetto pilota che prevede l'impiego di veicoli a metano per la consegna di merci nell'ambito urbano come alternativa ai tradizionali veicoli a combustione interna. In particolare, grazie all'impiego di questo idrocarburo, le emissioni di CO2 vengono ridotte del 5-8 per cento con conseguenti prestazioni che soddisfano e superano i limiti fissati dalla normativa Euro 6. A tal proposito, abbiamo scelto Iveco Daily Natural Power in quanto mezzo di trasporto efficiente in termini di prestazioni ma soprattutto ecologicamente competente".



Matteo Arcese, Presidente del Gruppo Arcese

oggi si compone di quasi 1.900 veicoli di cui 1.650 tra Euro 5 e alimentati a metano.

Una consegna di ben quaranta veicoli, tutti Iveco Daily Natural Power, è stata effettuata alla Cooperativa Geos di Brescia, operativa nel settore del trasporto, che li utilizza per il servizio consegna pasti nell'area di Bologna.

Ancora di quest'anno la consegna Arcese, che ha scelto Iveco Daily per una flotta più "verde", preferendo l'introduzione di mezzi a metano per la distribuzione nell'ultimo miglio. Per il momento i Daily sono stati introdotti da Arcese per le zone a traffico limitato e nel centro di Milano ma il progetto è in fase d'implementazione anche a Londra. "Una scelta - spiega Matteo Arcese, Presidente del Gruppo Arcese - in linea con il continuo impegno del

Insieme allo sviluppo dell'Information Technology e all'implementazione dei sistemi di sicurezza legati al trasporto e gestione delle merci, il tema ambientale è il fronte su cui il Gruppo Arcese è impegnato maggiormente nella ricerca di soluzioni innovative. Il progetto pilota del quale è protagonista Iveco Daily rientra in una serie di iniziative che vedono l'azienda presente su più fronti nella riduzione dell'impatto derivante dall'esercizio delle attività: dal rinnovo costante della flotta alla formazione degli autisti, da principi di guida ecosostenibile allo sviluppo del trasporto intermodale.



Il nuovo Iveco Daily conferma il suo ruolo di trend setter anche nel campo delle propulsioni alternative ed ecologiche.

Iveco with



# DAILY HI MATIC

CAMBIO AUTOMATICO A 8 RAPPORTI UNICO NEL SUO SEGMENTO

## PIACERE DI GUIDA ASSOLUTO



CORRI IN CONCESSIONARIA  
O CHIAMA IL NUMERO VERDE

Numero verde

**800-800288**

**PRIMO  
CAMBIO AUTOMATICO  
A 8 RAPPORTI**

per massimo comfort e sicurezza

**ECCEZIONALE RISPARMIO  
DI CARBURANTE**

grazie alle modalità Eco e Power

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

grazie all'affidabilità  
e alla durata record

\*rispetto a un cambio manuale

**BEST-IN-CLASS  
PER PRESTAZIONI**

potenza (205 CV)  
e coppia (470 NM)



*"Nell'edizione più competitiva di sempre il nuovo IVECO DAILY è stata la prima scelta dei 23 membri della Giuria, in rappresentanza delle più prestigiose testate specializzate in veicoli commerciali in Europa e Russia"*

J. Sweeney, Presidente International Van Of The Year

**NUOVO DAILY. L'ITALIA CHE VINCE.** 

# IVECO

WWW.IVECO.IT

## I DUE COSTRUTTORI COLLABORANO PER AMPLIARE LE INFRASTRUTTURE DI RICARICA

## NISSAN E BMW SPINGONO PER PROMUOVERE L'ELETTRICO SUDAFRICANO

Nissan e BMW hanno confermato l'avvio di una collaborazione volta a promuovere l'adozione di veicoli elettrici (EV) e ibridi-elettrici plug-in (PHEV) in Sudafrica. Nissan South Africa e il Gruppo BMW hanno firmato un Protocollo d'Intesa per la progettazione e la costruzione congiunta di una rete nazionale di stazioni di ricarica per EV e PHEV, pensata per i veicoli a marchio Nissan e BMW. L'accordo tra BMW e Nissan prevede l'implementazione di stazioni di ricarica rapida a corrente continua (CC), conformi agli standard sia per quanto riguarda il Combined Charging System 2 (CCS2), utilizzato nei modelli elettrici e ibridi-elettrici plug-in di BMW, sia per il siste-

ma Charge de Move (CHAdEMO), presente invece nella Nissan Leaf. In alcune regioni, la rete nazionale delle stazioni di ricarica integrerà anche caricatori più piccoli a corrente alternata (CA). In base all'accordo appena siglato, questi caricatori saranno dotati di prese di tipo 2, tramite le quali sarà possibile collegare gli EV e i PHEV. Pianificare e costruire un'infrastruttura nazionale per la ricarica dei veicoli elettrici comporta un enorme impegno; una volta pronta, la rete sarà gestita da un apposito team congiunto, composto da dirigenti di entrambe le case automobilistiche. BMW ha presentato i suoi modelli EV e PHEV (BMW i3 e BMW i8) nel marzo di quest'anno: entrambe

le vetture sono state accolte con favore in tutto il mondo, grazie alle tecnologie innovative e alle ridotte emissioni di anidride carbonica. Nel 2014, la i3 è stata nominata "Green Car of the Year" dal Green Car Journal, mentre nel 2015 la i8 è stata eletta "World Green Car of the Year". Dal canto suo Nissan ha dato il via all'iniziativa "emissioni zero" nel 2010 con il lancio di Leaf, il primo EV al mondo prodotto su vasta scala: grazie al suo design innovativo, alla moderna tecnologia a batteria e al ruolo cruciale nel creare un mercato per i veicoli 100 per cento elettrici, nel 2011 Leaf ha conquistato il titolo di "World Car of the Year". Approdata in Sudafrica nel 2013, oggi l'auto

full electric conta oltre 175mila unità vendute in tutto il mondo. L'accordo tra BMW e Nissan è valido fino al 2017. Nissan South Africa rappresenta l'hub operativo di Nissan per la Regional Business Unit South: oltre al mercato chiave sudafricano, infatti, serve ben 42 paesi dell'Africa sub-sahariana, tra cui Angola, Ghana, Kenya e Nigeria. In Sudafrica, l'azienda offre una gamma di 29 modelli a marchio Nissan, Infiniti e Datsun, compresi i celebri veicoli commerciali leggeri prodotti a livello locale: NP200, il pick-up da mezza tonnellata, e NP300 Hardbody, da una tonnellata, fabbricati entrambi presso l'impianto aziendale di Rosslyn, a nord-ovest di Pretoria.

## RENAULT-NISSAN

## Flotta a zero emissioni per la Cop21

CI SONO ANCHE  
RENAULT KANGOO  
Z.E. E NISSAN E-  
NV200 NELLA FLOTTA  
DI 200 VEICOLI 100  
PER CENTO ELETTRICI  
CHE L'ALLEANZA  
RENAULT-NISSAN  
METTE A DISPOSIZIONE  
DELLA CONFERENZA DI  
PARIGI 2015 SUL  
CLIMA, IN PROGRAMMA  
NELLA CAPITALE  
FRANCESE DAL 30  
NOVEMBRE ALL'11  
DICEMBRE.

PIETRO VINCI  
PARIGI

Una partnership riuscita quella tra la Conferenza delle Nazioni Unite COP21 sul Clima e l'Alleanza Renault Nissan. Quest'ultima è infatti partner ufficiale della conferenza delle Nazioni Unite Cop21, in

programma a Parigi dal 30 novembre all'11 dicembre, con una flotta di ben 200 veicoli full elettrici a zero emissioni di cui fanno parte Renault Zoe e Kangoo Z.E. e Nissan e-NV200 e Leaf. L'accordo di partenariato è stato siglato Renault-Nissan e il Segretariato Generale incaricato della preparazione e organizzazione della 21a Conferenza Annuale delle Parti (detta COP21). La flotta di veicoli integralmente elettrici assicurerà il trasporto dei delegati accreditati per tale evento. Sono più di 20mila i partecipanti attesi al summit annuale sul clima, provenienti da 195 Paesi. Le Nazioni Unite utilizzeranno per la prima volta una flotta intera a zero emissioni per il servizio di navette a un evento COP.

L'obiettivo del summit di Parigi è duplice: ottenere un nuovo accordo universale sul cambiamento climatico per accompagnare la transizione verso economie a tasso ridotto di carbonio, e avviare il Fondo Verde, istituito per aiutare i Paesi in via di sviluppo a ridurre le loro emissioni di CO2 e ad adattarsi ai cam-

biamenti climatici, per iniziare a ripartire i fondi.

"Siamo lieti di annunciare che l'Alleanza Renault-Nissan sia uno dei partner ufficiali dell'organizzazione della COP21 a Parigi. La flotta di veicoli 100 per cento elettrici dell'Alleanza Renault-Nissan contribuirà a rendere la COP21 un evento neutro in termini di carbonio. La tecnologia dei veicoli elettrici consente di ridurre efficacemente le emissioni di CO2 nel settore dei trasporti", ha dichiarato Laurent Fabius, Ministro degli Esteri e dello Sviluppo internazionale francese, Presidente della COP21.

"La tecnologia dei veicoli 100 per cento elettrici - ha precisato Carlos Ghosn, Presidente-Direttore Generale dell'Alleanza Renault-Nissan - rappresenta una soluzione efficace per una modalità di trasporto pratica e accessibile. Tale soluzione ha un impatto positivo sul clima e migliora la qualità dell'aria delle nostre città. Occorre ora accelerare il passaggio a un livello superiore di mobilità a zero emissioni, grazie a un lavoro comune con le parti interessa-



di utilizzo, unico costruttore automobilistico a disporre di una gamma completa. Ha venduto circa 250mila veicoli elettrici nel mondo dal dicembre 2010, data di commercializzazione di Nissan Leaf, il suo primo veicolo full electric.

A livello mondiale, l'Alleanza vende circa un veicolo elettrico su due, compreso Twizy, il quadriciclo urbano di Renault e il van Nissan e-NV200, commercializzato in Europa e in Giappone dal 2014. L'Alleanza parteciperà anche a Solutions COP21, una mostra internazionale che



In alto, il Renault Kangoo Z.E. in ricarica. Sopra e a lato, due immagini del Nissan e-NV200.

te".

La flotta di veicoli della COP21 sarà composta dalla citycar Renault Zoe, dal veicolo commerciale Renault Kangoo Z.E., dalla berlina Renault Fluence Z.E., dalla berlina compatta Nissan Leaf e dal van Nissan e-NV200 in versione 7 posti. I veicoli saranno a disposizione dei delegati per accompagnarli 24 ore su 24 e 7 giorni su 7 nei diversi siti della conferenza, in aggiunta ai trasporti pubblici.

Renault-Nissan si attiverà presso le aziende francesi e prevede una rete di oltre 50 colonnine di ricarica rapida e standard in luoghi strategici, alimentate al 100 per cento con energie rinnovabili. Le colonnine di ricarica rapida possono assicurare la ricarica dei veicoli elettrici da 0 a 80 per cento della loro capacità in meno di 30 minuti.

L'Alleanza franco-nipponica è leader mondiale del veicolo a zero emissioni in fase

si terrà presso il Grand Palais a Parigi, presentando soluzioni per la lotta contro il cambiamento climatico. Questa mostra, che si svolgerà dal 4 al 10 dicembre, porrà l'accento su soluzioni di riduzione delle emissioni di CO2 proposte da città, aziende e altre organizzazioni del mondo intero.

Oltre a esporre veicoli elettrici, l'Alleanza ne metterà più di dieci a disposizione del pubblico per dei test-drive.



## FIRMATO IL CONTRATTO CON IL CORRIERE GLS, CONSEGNATI 10 NISSAN E-NV200

## MILANO APRE LE PORTE ALLE CONSEGNE GREEN

Nissan consolida la propria leadership nel settore del veicolo elettrico e in particolare in quello delle consegne a impatto zero con un nuovo accordo siglato con il corriere espresso GLS (General Logistics Systems) Italia, corriere leader nelle spedizioni in 36 paesi con oltre 220mila clienti in tutta Europa e impegnato nella sostenibilità ambientale con il programma "Think Green", tra i cui obiettivi è primario quello della riduzione delle emissioni.

Dieci Nissan e-NV200 sono stati consegnati e vengono uti-

lizzati per le strade a traffico limitato di Milano, con punto di partenza nel nuovo centro logistico di GLS Italia "Milano Duomo", che ha scelto un parco completamente eco-sostenibile, associando agli e-NV200 anche 8 biciclette. I veicoli commerciali 100 per cento elettrici e-NV200 effettuano servizio da alcuni giorni, con ottimi risultati e una percorrenza quotidiana di circa 60 km. Il punto di smistamento, gestito dalla società Youlog Srl, partner GLS, copre un'area di 1.000 mq e servirà a regime 2.000 consegne al giorno nella zona centrale di Milano,

in piena Area C e ZTL.

GLS Italia si aggiunge così ad altre aziende che già da tempo hanno scelto Nissan per le proprie consegne a domicilio. La sinergia con DHL Express, che lo scorso luglio ha ordinato 50 veicoli commerciali 100 per cento elettrici e-NV200 da impiegare tra Milano, Roma, Firenze, Verona, Bologna, Napoli, Salerno, Bari e Catania, le cui consegne a oggi hanno superato la metà dell'intero lotto di fornitura, ha costituito un business case di riferimento per la logistica italiana a zero emissioni, dando vita a nuovi accordi di fornitura con altre imprese del settore, come IVS Italia, Milano Express e ora, appunto, GLS Italia.

## NISSAN VEICOLI COMMERCIALI

# Un panettiere a impatto zero

L'AZIENDA DI PANIFICAZIONE TEDESCA "IHR BÄCKER SCHÜREN", CON 200 DIPENDENTI E 18 FILIALI, ENTRA NEL PROGRAMMA E4BUSINESS DEL COSTRUTTORE NIPPONICO: I VEICOLI COMMERCIALI E-NV200 CONSEGNAO OLTRE 10MILA PANINI AL GIORNO, SETTE GIORNI SU SETTE. UNA FLOTTA DI VEICOLI AL CENTO PER CENTO ELETTRICI PER CONSEGNE A EMISSIONI ZERO.



MAX CAMPANELLA  
HILDEN

Più che panettiere "Ihr Bäcker Schüren", azienda tedesca leader nel settore della panificazione, è un vero e proprio colosso della lavorazione e distribuzione del pane. Impiega 200 persone in 18 filiali, una rete che potrebbe avere un costo decisamente elevato in termini di consumi di carburante ed emissioni nocive. Quest'anno l'azienda ha scelto di rivoluzionare il suo sistema di distribuzione, sposando la strategia di Nissan e raggiungendo per la prima volta l'obiettivo "100 per cento Zero Emissioni" con una nuova flotta di veicoli commerciali al 100 per cento elettrici Nissan e-NV200. Le consegne dell'azienda di panificazione

avranno inoltre un costo ridotto al minimo grazie al "carburante" gratuito: l'energia elettrica utilizzata sarà infatti fornita dai pannelli solari.

Quella di "Ihr Bäcker Schüren" è una scelta pionieristica che risale al 2010, quando Roland Schüren convertì la sua azienda per ridurre le emissioni di CO2 del 91 per cento e risparmiare fino al 50 per cento sui costi energetici. In quest'ottica, nel 2013 ristrutturò lo stabilimento per soddisfare i criteri degli edifici con energia in surplus (plus-energy). Oggi, dopo l'installazione di pannelli solari sul tetto, il panificio funziona al 100 per cento utilizzando energia rinnovabile. Con oltre 10mila panini da consegnare ogni giorno l'unico strumento che mancava per rendere del tutto efficace la

strategia era una flotta di veicoli elettrici. Schüren, mastro fornaio laureato in Economia aziendale, ha deciso quindi di acquistare tre veicoli commerciali 100 per cento elettrici Nissan e-NV200 che coniugano lo spazio di carico leader di categoria del modello NV200 con la tecnologia della vettura elettrica Nissan LEAF. Il modello e-NV200 offre un'autonomia fino a 170 km con una carica, non emette emissioni inquinanti ed è completamente silenzioso.

"I tre veicoli commerciali 100 per cento elettrici e-NV200 - ha dichiarato Roland Schüren - s'integrano alla perfezione nel nostro approccio sostenibile. L'elettricità prodotta in eccedenza e non utilizzata nel panificio può essere impiegata per alimentare le stazioni

di ricarica dei nostri veicoli elettrici. Gli e-NV200 hanno inoltre suscitato la curiosità dei clienti: i passanti attraversano la strada per vedere da vicino i veicoli e i punti di ricarica e verificare in diretta come si effettua il "pieno" di energia".

Il pionieristico panificio ha aderito all'innovativo programma Nissan e4Business, che aiuta le piccole e medie imprese in tutta Europa a massimizzare il loro potenziale e ridurre al minimo i costi, promuovendo i vantaggi della conversione delle flotte di veicoli e di modelli business all'alimentazione 100 per cento elettrica.

Obiettivo del panificio è operare al 100 per cento senza emissioni di CO2. Grazie alla tecnologia di ricarica bidirezionale unica nel suo genere, in un

futuro non molto lontano Schüren spera di poter accumulare l'elettricità di notte utilizzando le batterie del veicolo. L'energia potrà essere così immediatamente disponibile di giorno per far fronte ai picchi di domanda del panificio. In questo modo, i veicoli commerciali 100 per cento elettrici utilizzeranno per il loro lavoro energia sostenibile, garantendo allo stesso tempo un trasporto interamente a zero emissioni.

Per assicurarsi che tutti i clienti ricevano gli ordini puntualmente, Nissan ha installato nello stabilimento una stazione di ricarica rapida CHAdeMO per i tre veicoli. "Si guida in modo rilassato - ha detto un entusiasta Nacer Boussouf, addetto alle consegne - e molto più silenzioso anche nel traffico intenso. Al mattino faccio le

consegne partendo da Düsseldorf, ritorno alla base per una ricarica di massimo mezz'ora e poi proseguo il giro per 30 chilometri fino a Wuppertal, a sud della zona della Ruhr. Usciamo con i veicoli commerciali 100 per cento elettrici tre volte al giorno senza rilasciare nell'atmosfera un solo grammo di CO2".

Adottando i veicoli elettrici Nissan "Ihr Bäcker Schüren" va ad aggiungersi alla schiera di imprese che partecipano alla crescente rivoluzione della mobilità elettrica in Europa. Nissan e-NV200 viene attualmente utilizzato da diverse aziende europee per diverse attività in tutti i contesti, dalle piccole città costiere come Saint Austell nel Regno Unito alle vivaci città portuali come Rotterdam.

## AVIS CREA LA PIÙ GRANDE FLOTTA DI VEICOLI ELETTRICI NISSAN IN EUROPA

### IN DANIMARCA ORDINATE 401 UNITÀ DEI COMMERCIALI E-NV200



Nissan e AVIS Danimarca hanno siglato un nuovo accordo che porterà alla creazione della più ampia flotta di veicoli 100 per cento elettrici Nissan esistente in Euro-

pa, grazie alla fornitura di 401 furgoni Nissan e-NV200 e di 60 unità supplementari della vettura 100 per cento elettrica Nissan LEAF. Nel 2014 AVIS aveva già ordinato 400

LEAF e, dato il successo riscosso dal programma di leasing, ha deciso di aggiungere quest'anno anche l'e-NV200, sia nella variante commerciale sia per il trasporto passeggeri, e ha richiesto oltre 60 LEAF, portando così il totale della flotta elettrica a 861 mezzi.

"Tutte le unità che abbiamo acquistato da Nissan - spiega Kasper Gjedsted, Managing Director di AVIS Danimarca - sono state noleggate in un batter d'occhio, perciò ci è sembrato opportuno ampliare ulteriormente il parco e rivolgerci a nuove fasce di clienti inserendo nell'offerta anche e-NV200".

Il Direttore della divisione Veicoli Elettrici di Nissan Europe, Jean-Pierre Diernaz, ritiene che quest'accordo sia una chiara dimostrazione della fiducia che le aziende ripongono nei veicoli 100 per cento elettrici Nissan.

"Siamo entusiasti - afferma Jean-Pierre Diernaz - di proseguire la collaborazione con AVIS per potenziare il servizio di leasing in Danimarca. Gli ordini di colossi come AVIS in Danimarca o DHL in Italia stanno aiutando la clientela a capire come la nostra combinazione unica tra comfort di guida, costi d'esercizio contenuti ed emissioni zero rappresenti una scelta decisamente intelligente".

Lanciato nel 2014, Nissan e-NV200 è predisposto anche per il trasporto passeggeri, combinando la spaziosità ai vertici della categoria del tradizionale NV200 con l'innovativo propulsore a emissioni zero derivato da LEAF.

SU STRADA/RENAULT MASTER FURGONE T35 L4XL H3

# Trasporti a tutto volume



## LA CARTA D'IDENTITÀ

**Cognome:** Renault  
**Nome:** Master T35  
**Carrozzeria:** Furgone 3 posti L4XL H3, trazione posteriore, ruote gemellate, una porta laterale scorrevole.  
**Motore:** Twin Turbo 2.3 Energy dCi con Start&Stop. Cilindrata: 2.299 cc. Carburante: gasolio. Potenza max: 120 kW/165 cv. Coppia max: 360 Nm a 1.500 giri/min.  
**Livello ecologico:** Euro 5.  
**Cambio:** manuale 6 marce.  
**Dimensioni (mm):** lunghezza 6.848; larghezza 2.470; altezza 2.808; passo 4.332.  
**Peso totale a terra:** 3,5 t.  
**Volume di carico:** 17 mc.  
**Diametro di sterzata:** 15,7 m (tra marciapiedi), 16,2 m (tra muri).  
**Dotazioni:** climatizzatore anteriore, radio con Bluetooth USB AUX, navigatore integrato TomTom, scrittoio + leggito fermacarte ripiegabile in plancia, sedile passeggero bi-posto con seduta sollevabile, tasca inferiore nelle portiere con luce di cortesia, vano chiuso porta Pc, fari fendinebbia, radar parking, regolatore di velocità, specchio "Wied View", pianale in legno antistrucchiolevole, rivestimento laterale completo in legno.  
**Prezzo di listino:** 42.321,80 euro.

IMPONENTE NELLE SUE DIMENSIONI ESTERNE, CON LA MASSIMA LUNGHEZZA TRA QUELLE DISPONIBILI ALL'INTERNO DELLA GAMMA, IL MASTER FURGONE L4XL H3 È ANCHE UN CAMPIONE DI CARICO DALLA FACILE MANOVRABILITÀ, CON UN VOLUME DI 17 METRI CUBI. SU STRADA È AGILE E DINAMICO SENZA SCENDERE A COMPROMESSI IN FATTO DI ECONOMIA DI GESTIONE, GRAZIE AL PERFORMANTE PROPULSORE TWIN TURBO DA 165 CAVALLI DALLE PRESTAZIONI COSTANTI E I CONSUMI CONTENUTI.

**FABIO BASILICO**  
 MONZA

Visto in tutta la sua imponente mole, il nuovo Renault Master Furgone T35 L4XL H3 fa una certa impressione. La versione oggetto del nostro test drive è quella con le dimensioni esterne più ampie, per un volume di carico da vero light truck: 17 metri cubi di spazio in cui praticamente è possibile caricare di tutto e di più, assecondando quelle che sono le missioni prioritarie del Master, ovvero la distribuzione. Non è ancora il carico utile massimo esprimibile dalla nuova gamma Master (il volume di carico è infatti compreso tra 8 e 22 mc con le versioni di punta a ruote gemellate da 4,5 t di peso totale a terra) ma c'è già da rimanere piacevolmente sorpresi dall'elevata capienza a disposizione dell'utilizzatore. Il test su strada di oltre 400 km è stata effettuata su un percorso misto che ci ha consentito di mettere alla prova il Master in diverse situazioni operative: autostrada, tratti extraurbani e urbani.

Oltre al tratto autostradale della A4 e della A5 seguendo la direttrice Milano-Aosta, abbiamo attraversato una parte del vasto territorio della

provincia valdostana. Alla configurazione a ruote gemellate della versione L4 trazione posteriore oggetto del nostro test, è stata successivamente affiancata, ad ampliamento della gamma Master, la versione L4 trazione posteriore ruote singole, specificatamente studiata per poter viaggiare in autostrada con un veicolo di grandi dimensioni senza consumi eccessivi. Anche in configurazione con ruote gemellate, Master Furgone L4 dà comunque prova di grande efficienza unitamente a un livello di performance di assoluto rispetto, in virtù dell'elasticità e brillantezza del motore 2.3 Twin Turbo Energy dCi da 165 cavalli, in regola con la normativa Euro 5 sulle emissioni inquinanti e in grado di erogare una coppia massima di 360 Nm a 1.500 giri/min.

Non dobbiamo infatti dimenticare che le principali evoluzioni che contraddistinguono la nuova gamma Master sono relative all'ampliamento della proposta motori, che è passata da tre a quattro livelli di potenza, con in testa appunto la versione da 165 cavalli, a cui è associato lo Start&Stop di serie. I modernissimi propulsori della serie 2.3 dCi sono così suddivisi:

due unità Single Turbo da 110 e 125 cv, particolarmente adatte per gli impieghi in ambito urbano e con carico medio; due unità Twin Turbo da 135 e 165 cv, ideali per utiliz-

zo intensivo con carichi elevati e lunghi tragitti. Nell'architettura Twin Turbo, il primo turbocompressore fornisce una coppia elevata fin dai bassi regimi; la coppia massi-

ma ottenuta fin da 1.500 giri/min permette accelerazioni più rapide ed efficaci, anche a pieno carico e in condizioni di utilizzo particolari, come sui tratti di strada con numerosi dislivelli e salite impegnative.

Le riprese vigorose permettono inoltre una guida più agile nel traffico. Ai regimi più elevati del motore subentra il secondo turbo, che consente di ottenere una maggiore potenza e comfort di guida su strada e autostrada, mettendo in risalto le doti da grande stradista del Master, che come abbiamo avuto modo di constatare, non ha proprio nulla

da invidiare a una moderna berlina. La tecnologia Twin Turbo offre infatti una riserva di coppia ai bassissimi regimi tale che il conducente possa ritardare il cambio di marcia, per un maggior comfort di guida e un effetto positivo immediato sui consumi di carburante. Particolarmente utile si è rivelato il sistema Hill Start Assist, associato all'ESP di ultima generazione di serie. Il sistema si attiva automaticamente quando ci troviamo su pendii superiori al 3 per cento: durante la partenza in pendenza, l'Hill Start Assist mantiene il veicolo fermo quei due secondi necessari a non farlo indietreggiare mentre il piede destro preme il pedale dell'acceleratore. In pratica, il freno di stazionamento si sblocca progressivamente. Altrettanto utile lo specchio "Wide View", normalmente proposto in opzione, che garantisce una retrovisione ottimale. Integrato nell'aletta parasole lato passeggero, migliora la visione dell'angolo morto.

Un dispositivo prezioso per le versioni del Master dotate di paratie lamierate. La seduta alta (410 mm) che consente di avere una buona visibilità sull'esterno si inserisce all'interno di un ambiente di bordo comodo ed ergonomico; dotato di numerosi e utilissimi vani portaoggetti consente di posizionare oggetti e materiali vari in tutta sicurezza. Degno di nota l'ampio tavolino girevole orientabile disposto sullo schienale del sedile centrale, utile per riporre un pc portatile. Master si conferma anche così un prezioso compagno di lavoro per tutti gli utilizzatori professionali.



L'ampio spazio ricavato sul retro dello schienale del sedile centrale può accogliere un pc portatile.

## TANTE LE SOLUZIONI A DISPOSIZIONE DEI PROFESSIONISTI DELLA MOVIMENTAZIONE MERCI

### IN CABINA UN'AREA DI LAVORO CON NUMEROSI E COMODI VANI PORTAOGGETTI

L'abitacolo del nuovo Master offre un considerevole numero di portaoggetti (150 litri la capacità complessiva) veramente pratici e funzionali che permettono di trasformare la cabina in un'attrezzata e comoda area di lavoro. Nella parte alta e centrale della plancia è stato ricavato un alloggiamento per pc portatile, tablet o documenti cartacei, facilmente rag-

giungibile dall'autista.

Non mancano l'indispensabile svuotatasche sopra il cassetto chiuso da 7,6 litri, refrigerato (in optional il climatizzatore) che può contenere due bottiglie da 1,5 litri. E c'è spazio anche per il supporto telefono a poca distanza dal volante, con presa 12V per ricaricare la batteria, utilizzabile anche come portacarte o

ticket autostradale.

Sempre in plancia è possibile usufruire di una tavoletta portadocumenti a scomparsa con pinza di fissaggio per documenti vari. Sopra il parabrezza troviamo tra le altre cose un rack su tutta la larghezza dell'abitacolo mentre una grande tasca è presente nella porta compartimentata, con uno spazio dedicato a una botti-

glia da 1,5 litri.

Sotto la panchetta dei passeggeri c'è un altro grande vano e ripiegando il sedile centrale il relativo schienale si trasforma in una scrivania che comprende un tavolino girevole orientabile adatto a ospitare un pc portatile, due portalattine e un vano per accessori da ufficio.

## MERCEDES-BENZ CAVALCA L'ONDA DEI PICK-UP DI MEDIE DIMENSIONI, IN GRANDE FERMENTO IN TUTTO IL MONDO

### NO LIMITS PER L'ALTO DI GAMMA

Mercedes-Benz entra nel mondo dei pick-up e lo fa dalla porta principale, proponendosi come primo costruttore premium a proporre sui mercati internazionali un veicolo di questa tipologia. Con il nuovo pick-up alto di gamma da una tonnellata la Stella amplia già in questo decennio la propria gamma di prodotti in un segmento molto promettente. Il segmento dei pick-up di medie dimensioni sta infatti vivendo un periodo di grande fermento in tutto il mondo. La percentuale di pick up utilizzati da privati continua a crescere e chi li guida (sia clienti privati che business) è sempre più alla ricerca di modelli che abbiano caratteristiche analoghe a quelle delle autovetture.

Mercedes-Benz è stata la prima Casa automobilistica premium a reagire a questo cambiamento nel mercato sviluppando un proprio pick up. Questa situazione richiama da vicino il lancio di Classe M che, in quanto primo Sport Utility Vehicle di un marchio premium, ha ridefinito completamente il segmento. Il nuovo pick up della Stella verrà lanciato inizialmente in America Latina, Sudafrica, Au-

stralia ed Europa, tutti mercati in cui si registra una costante crescita in questo segmento. "Il pick-up della Stella contribuirà al raggiungimento degli obiettivi di crescita a livello globale della nostra azienda - ha dichiarato Dieter Zetsche, Ceo di Daimler AG e Responsabile di Mercedes-Benz Cars - Debutteremo in questo segmento forti delle inconfondibili caratteristiche stilistiche della Casa di Stoccarda e delle soluzioni tipiche del marchio in fronte di sicurezza, comfort, catena cinematica e qualità". Volker Mornhinweg, Responsabile di Mercedes-Benz Vans, ha aggiunto: "Fedeli alla nostra strategia 'Mercedes-Benz Vans goes global', al momento di scegliere il veicolo ideale con cui ampliare in modo mirato a livello internazionale la nostra gamma di prodotti lanciando un modello di nuovo sviluppo, il pick up è sembrato fin da subito la soluzione perfetta".

Sarà proprio Mercedes-Benz Vans a occuparsi del nuovo modello. Forte della sua pluriennale esperienza nello sviluppo, nella produzione e vendita di veicoli a uso commerciale e privato, la divisione Vans del costruttore te-



desco è sembrata la scelta ideale per il debutto nel segmento dei pick-up di medie dimensioni e il lancio sul mercato del primo modello del genere nella storia di Mercedes-Benz. Modelli recenti come Classe V o Vito dimostrano le competenze di Mercedes-Benz Vans e la sua capacità di soddisfare le esigenze più disparate di clienti privati e del settore commerciale. Ha

detto ancora Mornhinweg: "Siamo in grado di soddisfare al meglio le richieste dei nostri clienti alla ricerca di un modello versatile ma sempre caratterizzato dal comfort, dalla sicurezza e dal design tipici di un'autovettura della Stella. Progetteremo il primo pick-up del nostro marchio prendendo spunto da questa ricetta di successo".

## DAIMLER-NISSAN

# Nasce il primo pick-up premium

L'ALLEANZA FRANCO-NIPPONICA RENAULT-NISSAN E LA TEDESCA DAIMLER AG ESTENDONO LA LORO QUINQUENNALE COOPERAZIONE STRATEGICA ANCHE AL SEGMENTO DEI PICK-UP. NISSAN E DAIMLER SVILUPPERANNO INSIEME UN PICK-UP DOPPIA CABINA DA UNA TONNELLATA PER MERCEDES-BENZ CHE SARÀ BASATO IN PARTE SULL'ARCHITETTURA DI NISSAN NP300. MERCATI DI RIFERIMENTO EUROPA, AUSTRALIA, SUDAFRICA E AMERICA LATINA.

PIETRO VINCI  
STOCCARDA

La prima volta di Mercedes-Benz nel mondo dei pick-up passa attraverso la cooperazione con l'Alleanza Renault-Nissan. Il colosso franco-nipponico e l'altrettanto gigante automotive Daimler AG hanno infatti deciso di estendere la loro quinquennale cooperazione strategica al segmento dei pick-up dove la Stella intende passare alla storia come primo costruttore di un modello premium.

Nissan e Daimler svilupperanno insieme un pick-up doppia cabina da una tonnellata per Mercedes-Benz. Basato in parte sull'architettura di Nissan NP300, il nuovo veicolo sarà progettato e ingegnerizzato da Daimler per conformarsi alle esigenze specifiche della clientela del brand di Stoccarda dal punto di vista delle caratteristiche e delle dotazioni. Il pick-up sarà rivolto a clienti privati e professionali di Europa, Australia, Sudafrica e America Latina.

"Mercedes-Benz sta vivendo una crescita senza eguali a livello globale - ha commentato Dieter Zetsche, Presidente di Daimler e Responsabile Mercedes-Benz Cars - Cavalcare il successo del segmento dei pick-up medi è fondamentale per proseguire in questo ambizioso cammino e, grazie alla solida partnership con l'Alleanza Renault-Nissan, contiamo di ridurre i tempi e i costi richiesti per riuscire nell'impresa".

Non passa in secondo piano il fatto che Nissan sia il secondo produttore al mondo di pick-up da una tonnellata, che realizza e vende dal lontano 1933: in oltre 80 anni di storia, circa 14 milioni di pick-up Nissan da una tonnellata hanno trasportato carichi e passeggeri

anche nelle condizioni più avverse. Il veicolo NP300, commercializzato, a seconda del mercato, con il nome NP300 Navara e NP300 Frontier, è stato lanciato nel giugno 2014 ed è attualmente assemblato in Thailandia e Messico. Nissan e Renault stanno già sviluppando un pick-up di una tonnellata a marchio Renault che, come il futuro Mercedes-Benz, condivide alcuni elementi strutturali di Nissan NP300, pur rispettando i canoni estetici del marchio francese. L'autocarro è il primo di questa portata per Renault e sarà lanciato nel 2016. La produzione del pick-up di una tonnellata a marchio Renault inizierà nel 2016 nella fabbrica Nissan di Cuernavaca, in Messico. Il pick-up di una tonnellata rappresenta il secondo veicolo Renault nel segmento dei pick-up, dopo l'introduzione di un modello da mezza tonnellata, prevista nel corso di quest'anno.

Il modello firmato Mercedes-Benz sarà invece assemblato da Nissan nell'impianto Renault di Cordoba, in Argentina, insieme al Nissan NP300 e al veicolo Renault destinato all'America Latina. I tre veicoli usciranno anche dalle linee di Barcellona, in Spagna, per le unità destinate agli altri mercati (a eccezione del Nord America). La produzione presso i due stabilimenti sarà avviata entro il 2020.

L'impianto di Barcellona produrrà circa 120mila veicoli all'anno per i tre partner, mentre dalla fabbrica di Cordoba annualmente ne usciranno 70mila. È prevista la forte localizzazione dei componenti per ampliare considerevolmente l'indotto spagnolo e argentino. "La collaborazione di Daimler consentirà all'Alleanza non solo di ripartire i costi d'investimento che gravano su Cordoba, ma anche di esplorare nuovi mercati nella regione dell'America Latina -

ha dichiarato Carlos Ghosn, Presidente e Ceo di Renault-Nissan - Inoltre, il progetto consentirà di ottimizzare la

capacità produttiva a Barcellona e renderci ancora più competitivi nel segmento". La nuova iniziativa rappre-

senta la più recente pietra miliare della partnership strategica tra Renault-Nissan e Daimler che lo scorso



Il Nissan Navara, punto di riferimento per lo sviluppo del nuovo pick-up Mercedes.



10 aprile ha festeggiato il quinto anniversario. Partita da tre progetti focalizzati sull'Europa, la collaborazione si è più che quadruplicata nel tempo, raggiungendo un portafoglio di ben 13 progetti distribuiti fra Europa, Asia e Americhe. "Dopo questi cinque anni di cooperazione con l'Alleanza Renault-Nissan, non posso che essere soddisfatto - ha detto ancora Zetsche - I piani che abbiamo elaborato e concretizzato si sono rivelati vantaggiosi per i nostri marchi". "Questa cooperazione è tra le più produttive nel settore automobilistico e consente a noi partner di incrementare le economie di scala mantenendo comunque ben distinti i nostri brand e prodotti", ha concluso Ghosn.

# MOBILITÀ

VDL BUS & COACH

## Gioiello al cospetto di gioielli



DAL DESIGN ELEGANTE E AERODINAMICO, IL NUOVO FUTURA FMD2 SI MOSTRA IN TUTTO IL SUO SPLENDORE NELLA CENTRALISSIMA PIAZZA SONCINO DI CUSAGO, TRA IL CASTELLO VISCONTEO, LA CHIESA PARROCCHIALE E IL PALAZZO MUNICIPALE. CONFERMATA LA "REDDITIVITÀ TUTTOFARE" DELLA FAMIGLIA FUTURA DEL COSTRUTTORE OLANDESE, QUESTO COACH PUÒ ESSERE UTILIZZATO COME SERVIZIO TURISTICO E INTERCITY MA È ANCHE PERFETTO PER L'USO COME SCUOLABUS, PER SCOLARI CHE DEBBANO PERCORRERE PIÙ DI QUALCHE CHILOMETRO PER RAGGIUNGERE IL PROPRIO ISTITUTO.

MAX CAMPANELLA  
CUSAGO

Laddove l'arte italiana sposa ambiziosi e futuristici progetti di sviluppo di un costruttore di pullman che viene dall'Olanda. Per apprezzare appieno nel suo splendore le caratteristiche del nuovo gioiello di VDL Bus & Coach abbiamo scelto la centralissima piazza Soncino di Cusago. Tra la chiesa parrocchiale Santi Fermo e Rustico e il palazzo municipale, a Cusago - piccolo centro di 3.500 abitanti - c'è un tesoro ineguagliabile: un castello edificato nel quattordicesimo secolo da Bernabò Visconti, poi reso ancora più splendido da Ludovico il Moro. Di più. Quella residenza così amata da Ludovico Sforza e sua moglie Beatrice d'Este è una piccola copia del castello sforzesco, il simbolo di Milano. Quale scenario migliore per ammirare (e far ammirare) il nuovo VDL Futura

FMD2, polivalente coach della famiglia VDL Futura che sfrutta al massimo la tecnica di costruzione modulare impiegata da VDL con tutti i relativi benefici? Il nostro test drive dallo stadio San Siro di Milano conduce a Baggio e Cesano Boscone, nell'immediata periferia del capoluogo meneghino.

Superata la cintura metropolitana e varcato Assiano ci accoglie questo paesino che sembra immergersi nel Medioevo. E lui, il nuovo Futura FMD2, si propone con un design aerodinamico che sembra ripercorrere il perimetro della piazza. Anche il design fa parte dei concetti attentamente con-

siderati dal costruttore olandese: unitamente alle trasmissioni ottimali il risultato è un più basso consumo di carburante e la garanzia della massima redditività possibile. "Redditività tuttofare" che del resto è il motto con cui VDL propone i suoi autobus turistici.

Ma VDL Futura FMD2 è un coach con molte possibilità. Il veicolo può essere utilizzato sia come servizio turistico sia per servizio intercity, ma è anche perfetto per l'uso come scuolabus, per scolari che debbano percorrere più di qualche chilometro per raggiungere il proprio istituto. Quello che immediatamente colpisce è l'accesso: il piano di 1.250 mm di altezza e l'ampia porta centrale offrono un ingresso decisamente facile. Dimenticatevi quegli ingressi stretti e difficoltosi per salire sul pullman: con Futura FMD2 salire e scendere è assolutamente agevole, c'è tanto spazio per potersi muovere in tutta sicurezza e senza il ri-

schio di finire con braccio, gamba o testa contro qualche oggetto o parte del veicolo. Disponibile come optional, un ascensore cassetta permette anche ai passeggeri diversamente abili di entrare e uscire dal pullman in modo sicuro.

Come l'FHD2, VDL FMD2 presenta pavimento piatto senza zone in rilievo: oltre a garantire spostamenti sicuri e senza ostacoli, questa soluzione fornisce ai passeggeri un interno più spazioso. Allo stesso tempo, il pavimento piatto consente di risparmiare peso e quindi consumi (e torniamo ai concetti attentamente considerati dal costruttore olandese). Inoltre, un piano senza angoli e spigoli è più facile da pulire e mantenere pulito! Il guidatore gode dello stesso cruscotto che troviamo sul Futura FHD2, progettato per offrire la combinazione ottimale di ergonomia, sicurezza, organizzazione ed efficienza.



### SOLIDO E ROBUSTO COME IL RESTO DEI "FRATELLI"

## STRUTTURA MODULARE DELLA FAMIGLIA FUTURA

VDL Futura FMD2 è disponibile in due lunghezze diverse: FMD2-122 con una lunghezza di 12,2 m e FMD2-129 con una lunghezza di 12,9 m. E poiché a un costruttore olandese non può che abbinarsi efficienza olandese, le motorizzazioni includono la nuova generazione di propulsori DAF Euro 6: MX-11 240 (da 240 kW e 326 cv) e MX-11 271 (da 271 kW e 369 cv), motore quest'ultimo che equipaggia il veicolo della nostra prova. Questi motori possono essere abbinati a un cambio manuale a sei marce ZF EcoShift, a 12 marce semi-automatico ZF AS Tronic o ZF EcoLife a 6 marce completamente automatico. Disponibile sul mercato dalla metà del 2014, nello sviluppo di questo nuovo modello VDL ha fatto un uso ottimale del sistema modulare intorno al quale viene costruita la gamma Futura. Come con l'FHD2, la costruzione a corpo unico del VDL FMD2 serve anche come gabbia di sicurezza: i singo-



li moduli (telai, pareti laterali, estremità anteriore e posteriore) sono realizzati in acciaio inossidabile ad alta resistenza. Il veicolo com-

pletamente assemblato ha un'elevata rigidità, il fattore più importante per buone caratteristiche di guida. La sovrastruttura stabile non

solo ha influenza sulla sicurezza, ma anche sul comfort di conducente e passeggero: il tetto con due roll bar eccezionalmente rigide nella parte anteriore e posteriore consente di risparmiare peso e contribuisce all'enorme forza del coach. Con una struttura costruita in acciaio inox 3CR12, ogni Futura è ben protetto contro la corrosione ed è quindi assicurata la lunga durata. Grazie a questo materiale Futura offre un'eccellente distribuzione dei pesi e, poiché il coach pesa meno, consuma meno carburante.

Nonostante la differenza di altezza di 20 cm rispetto al Futura FHD2, VDL FMD2 è altrettanto solido e robusto. Le differenze di progettazione sono state ridotte al minimo, ad esempio i gruppi ottici a forma di freccia dinamica: oltre a integrare le luci diurne a LED, sul nuovo modello sono di colore nero. Altra peculiarità l'intera estremità anteriore del bus, compreso il tetto: nel resto della gamma queste parti ripetono il colore di base, mentre sul VDL FHD2 si presentano anch'esse in un elegante colore nero.

## VOLVO BUS LATIN AMERICA

## È di casa la mobilità intelligente



IL COSTRUTTORE SVEDESE E IL COLOSSO NEL SETTORE DELLE TECNOLOGIE E SERVIZI DI COMUNICAZIONE ERICSSON HANNO FIRMATO UN ACCORDO PER LA LOCALIZZAZIONE E LA PERSONALIZZAZIONE DEL SISTEMA INTELLIGENTE DI TRASPORTO VOLVO ITS4MOBILITY AL FINE DI RISPONDERE AI BISOGNI DEL MERCATO LATINO-AMERICANO IN CONTINUO FERMENTO. IL SISTEMA DI GESTIONE DEL TRAFFICO IN TEMPO REALE E DI INFORMAZIONE PER I PASSEGGERI AUMENTA L'EFFICIENZA DEI SERVIZI DI TRASPORTO URBANO, CONTRIBUENDO DI CONSEGUENZA A MIGLIORARE LA VIABILITÀ.

FABIO BASILICO  
CURITIBA

La mobilità intelligente per una viabilità ottimale. Volvo Buses ci crede e procede con determinazione sulla strada dell'implementazione di soluzioni che consentano ai fornitori di trasporto pubblico di garantire un servizio migliore e ai passeggeri, che di quel servizio sono i fruitori, di poter usufruire di condizioni di mobilità sempre più adeguate alle loro esigenze. Ecco perché Volvo Bus Latin America ed Ericsson hanno firmato un accordo per la localizzazione e la personalizzazione del sistema intelligente di trasporto Volvo ITS4Mobility al fine di rispondere ai bisogni del mercato latino-americano. Il sistema di gestione del traffico in tempo reale e di informazione per i passeggeri aumenta l'efficienza dei servizi di trasporto urbano, contribuendo di conseguenza a migliorare la

mobilità. "Ericsson - ha dichiarato Luis Carlos Pimenta, Presidente di Volvo Bus Latin America - sta contribuendo attraverso le sue competenze a sviluppare una delle nostre tecnologie di punta e a potenziare un prodotto Volvo già esistente. Insieme, miglioreremo la viabilità nelle città".

Ericsson, colosso mondiale nel settore delle tecnologie e

servizi di comunicazione, sarà dunque responsabile dello sviluppo, implementazione, mantenimento e manutenzione del sistema per la gestione del traffico e delle informazioni dei passeggeri che sarà introdotto sul mercato da entrambe le compagnie in America Latina. La soluzione sarà sviluppata dai professionisti della R&S Ericsson presso

l'Ericsson Innovation Center a Indaiatuba, Brasile.

"Questa partnership - ha commentato Sergio Quiroga, Presidente Ericsson Latin America - è un perfetto esempio della trasformazione che sta semplificando molti aspetti della vita quotidiana man mano che entriamo nella Networked Society. Sia gli operatori del trasporto sia i loro clienti



Un autobus Volvo in Colombia. Il Sudamerica è sempre più strategico per il costruttore svedese.

## IN CORSO I TEST DEL NUOVO BUS ELETTRICO CHE RIVOLUZIONA IL TRASPORTO PUBBLICO URBANO

## GÖTEBORG SULLA STRADA DELL'INNOVAZIONE

Tranquillo, privo di gas di scarico e passenger-friendly, il nuovo bus elettrico di Volvo Buses ha ufficialmente debuttato lo scorso 15 giugno nel traffico regolare di Göteborg sulla rotta 55 tra Lindholmen e Chalmers/ Johanneberg. Il veicolo è stato inoltre protagonista all'appuntamento UITP di Milano (8-10 giugno) dedicato al trasporto pubblico.

La nuova rotta in Göteborg viene servita da tre autobus completamente elettrici e sette ibridi, tutti di Volvo Buses. I veicoli sono dotati di batterie che consentono una rapida ricarica di energia elettrica da fonti rinnovabili. Il consumo di energia dei bus elettrici è circa l'80 per cento inferiore a quello registrato da autobus diesel corrispondenti. Va anche detto che la rotta di Göteborg è il risultato della cooperazione nata in seno a ElectricCity e che sviluppa, dimostra e valuta soluzioni innovative per il futuro sostenibile del trasporto pubblico. ElectricCity riunisce centri di ricerca, industrie e urbanisti, tra cui Volvo Group, Chalmers, l'Agenzia svedese per l'energia, la Regione Västra Götaland, Västtrafik, il Comune di Göteborg, Göteborg Energi, il Lindholmen Science Park e il Johanneberg

Science Park.

"L'avvio del servizio regolare del bus elettrico segna una tappa importante nel nostro sviluppo di nuove soluzioni per gli autobus elettrificate. Tranquillo e interamente privo di emissioni l'autobus elettrico contribuirà sia al miglioramento dell'ambiente urbano che alla riduzione dell'impatto sul clima, mentre i passeggeri beneficeranno dei vantaggi di un viaggio piacevole", ha dichiarato Håkan Agnevall, Presidente di Volvo Buses. Desideri e aspettative dei passeggeri hanno contribuito a definire il design dei nuovi autobus elettrici. Per esempio, tutta l'area dedicata alla salita e alla discesa e chiusura è favorita dalla presenza di porte molto larghe con pianale ribassato al centro del bus. Qui c'è una grande area a disposizione dei passeggeri che possono agevolmente sistemare passeggini o sedie a rotelle. I designer Volvo hanno avuto come obiettivo quello di un ambiente moderno e accogliente con un interno luminoso e arioso con dotazioni importanti come le prese di corrente elettrica per i passeggeri che hanno necessità di ricaricare i loro telefoni cellulari. L'autobus dispone anche di connessione Wifi.



Anche se il bus è lungo appena 10,7 metri (più di un metro più corto di un autobus convenzionale) può trasportare fino a 86 passeggeri. La gamma di autobus elettrificati Volvo Buses include il già lanciato Volvo 7900 Hybrid, che è stato un grande successo commerciale, con oltre 2mila unità vendute, e il Volvo 7900 Electric Hybrid lanciato nell'autunno del 2014. A differenza di questi due, il nuovo autobus elettrico è un veicolo concept. La produzione in serie di autobus completamente elettrici Volvo è prevista per il 2017.

Oltre 2mila unità  
Volvo vince  
la scommessa  
dell'ibrido

Per Volvo Buses il veicolo ibrido è una carta vincente. In cinque anni, a partire dal 2010, le vendite hanno superato quota 2mila unità in una ventina di paesi. Le bassissime emissioni nocive, il ridotto consumo energetico e il basso livello di rumorosità sono stati particolarmente apprezzati da un numero sempre crescente di città in tutto il mondo.

"Con questo continuo successo - ha spiegato Håkan Agnevall, Presidente di Volvo Buses - stiamo rinforzando la nostra leadership mondiale in materia di bus ibridi. Sempre più numerose città del mondo guardano al traffico con bus elettrificati come alla modalità più efficiente in termini di costi per risolvere i problemi della qualità dell'aria e il rumore. La nostra soluzione rende il viaggio più attraente e migliora l'ambiente senza le necessità di grossi investimenti in nuove infrastrutture".



Nuovi mercati di riferimento sono Danimarca, Ungheria e Polonia, mentre il più importante singolo mercato per Volvo è la Gran Bretagna. Colombia, Svezia, Germania, Brasile e Svizzera sono altre nazioni che hanno deciso di investire nell'autobus ibrido.

La maggior parte dei veicoli venduti sono a due assi mentre oltre 60 unità appartengono a versioni articolate. Nelle vendite totali è incluso anche il nuovo ibrido elettrico Volvo lanciato nel 2014, il 7900 Electric Hybrid. La gamma completa di bus ibridi di Volvo Buses comprende il due assi 7900 Hybrid, il 7900 Articulated Hybrid e appunto il 7900 Electric Hybrid.

Gli chassis con le driveline ibride di Volvo costituiscono la base per l'assemblaggio di modelli a due piani per il mercato inglese e di modelli a elevata capacità destinati al Sud America e ad altri mercati. In più, Volvo offre soluzioni complete a costi fissi per i servizi di manutenzione.

"Con la nostra articolata gamma di autobus elettrificati veniamo incontro a una grande varietà di esigenze della clientela - ha aggiunto Håkan Agnevall - Nel prossimo futuro il trasporto pubblico urbano sarà caratterizzato da una mix di veicoli ibridi, ibridi plug-in ed elettrici. Questi ultimi sono particolarmente adatti per i centri urbani, gli ibridi elettrici sono eccellenti per rotte più ampie e gli ibridi sono perfetti per soddisfare le esigenze di mobilità dei pendolari che hanno necessità di entrare in ambito urbano venendo da fuori".

VOITH TURBO

# Più efficienza nel TPL

“DRIVEN BY EFFICIENCY” IL MOTTO CON IL QUALE IL PRODUTTORE TEDESCO DI SISTEMI DI TRASMISSIONE PRESENTA AI COSTRUTTORI DI AUTOBUS UN VENTAGLIO DI SOLUZIONI PER AUMENTARE EFFICIENZA E ECOSOSTENIBILITÀ DEI VEICOLI. IN PRIMO PIANO DIWA.6, NUOVA GENERAZIONE DI CAMBI AUTOMATICI IN GRADO DI GARANTIRE UN ULTERIORE 5 PER CENTO DI RISPARMIO DI CARBURANTE. PRONTI PER L'EURO 6 I COMPRESSORI D'ARIA DELLA GAMMA LP, NATA NEL 2012 E REALIZZATA NELL'IMPIANTO TEDESCO DI ZSCHOPAU. “IL NOSTRO COMPITO È FACILITARE L'ACCESSO DEI COSTRUTTORI DI BUS ALLE NUOVE TECNOLOGIE DISPONIBILI”, DICHIARA BODO KLEIN, DA LUGLIO 2014 EXECUTIVE VICE PRESIDENT DELLA DIVISIONE VOITH TURBO COMMERCIAL VEHICLES.

**MATTEO GALIMBERTI**  
MILANO

Il trasporto pubblico passeggeri, come dimostrato dal Congresso UITP 2015, quest'anno tenutosi a Milano, è pronto a dimostrare il massimo livello evolutivo raggiunto dalle Case: complice l'attesa ripresa dell'economia europea, i costruttori sono pronti a soddisfare le nuove esigenze in termini di efficienza economica e rispetto dell'ambiente degli operatori, sia pubblici sia privati. Un aiuto in questo senso arriva da Voith Turbo che - all'insegna del motto “Driven by Efficiency” - ai costruttori di autobus propone soluzioni vantaggiose in termini ecologici ed economici, proponendosi come partner ideale per uno sviluppo ecosostenibile: oltre al cambio automatico DIWA.6, specificamente sviluppato per autobus di linea e autobus extraurbani, il ventaglio di soluzioni di Voith Turbo prevede i compressori d'aria LP 725 e LP 490 nonché il sistema telemetrico DIWA SmartNet. “Il nostro compito - spiega Bodo Klein, da luglio 2014 Executive Vice President della Divisione Voith Turbo Commercial Vehicles - è semplificare l'accesso dei produttori di autobus alle nuove tecnologie disponibili per un esercizio vantaggioso in termini di costi anche in condizioni difficili quali quelle del trasporto pubblico di passeggeri: sia che un costruttore sia orientato più alla trazione elettrica o ai nuovissimi motori diesel ad alta efficienza, Voith propone sistemi in grado di ridurre il costo totale dei veicoli”. È questa la vera sfida per il futuro e Voith è pronta a supportare e affiancare i costruttori più lungimiranti”.

Una laurea in Ingegneria meccanica conseguita all'Uni-

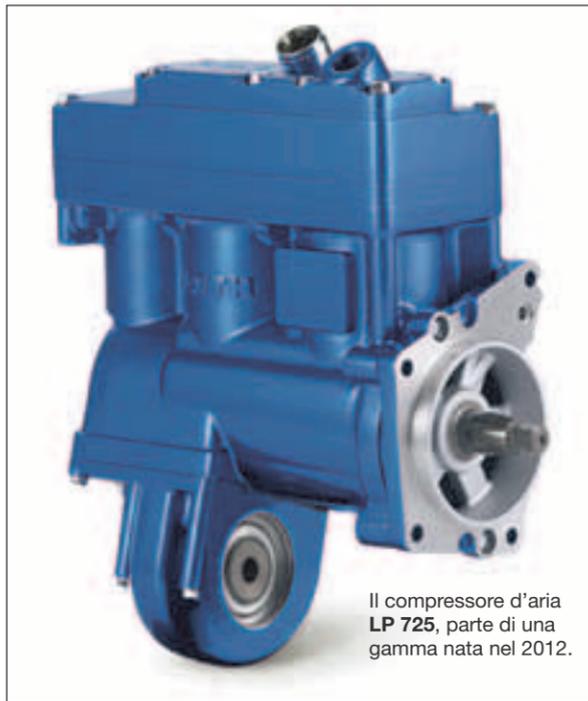


**Bodo Klein**, da luglio 2014 Executive Vice President della Divisione **Voith Turbo Commercial Vehicles**.

versità di Bielefeld, Bodo Klein, 53 anni, ha oltre 25 anni di esperienza internazionale nel settore dei veicoli industriali. Ha iniziato la carriera nel 1987 nella Divisione Commercial Vehicles di Daimler. Nel 1992 è in Wabco dove ricopre una serie di incarichi di alto livello, tra cui Responsabile logistica, Engineering e Key account management. Prima di entrare in Voith è stato componente del Consiglio di Amministrazione e Responsabile della Divisione sistemi di controllo in Wabco. “Con DIWA.6 -precisa l'ingegner Bodo Klein - oggi Voith propone un cambio automatico adatto a soddisfare l'esigenza sempre più diffusa di veicoli puliti e risparmio energetico per un trasporto pubblico passeggeri davvero

moderno, in particolare alla luce dei requisiti Euro 6. Il cambio DIWA rappresenta una delle migliori soluzioni per un esercizio economicamente vantaggioso: rispetto al modello precedente consente fino a un ulteriore 5 per cento di risparmio di carburante”.

DIWA.6 si basa sull'azione congiunta di SensoTop, programma di cambio marce in funzione della topografia, riduzione della pressione di esercizio in base al fabbisogno effettivo e una gestione dell'avviamento intelligente che impedisce l'avviamento con freno di servizio attivato. La funzione ottimizzata di folle automatico (ANS) consente un disaccoppiamento più lungo del cambio dal motore, con ulteriore risparmio di carburante. “Numerosi ge-



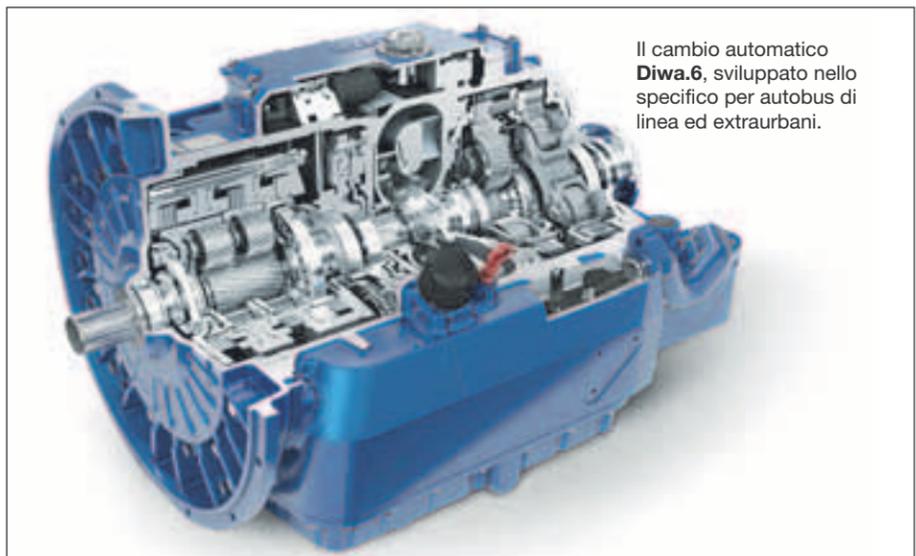
Il compressore d'aria **LP 725**, parte di una gamma nata nel 2012.

stori di autobus europei - afferma Bodo Klein - si affidano a questo cambio per il complesso traffico cittadino.

Tra i clienti soddisfatti che hanno scelto il cambio automatico DIWA.6 rientrano per esempio le viennesi Wiener

Linien e i tre gestori belgi Maatschappij voor het Intercommunale Vervoer te di Bruxelles, De Lijn e la Société Régionale Wallonne du Transport”.

Altro punto di forza del ventaglio di soluzioni Voith è rappresentato dai compressori d'aria LP 490, che possono essere impiegati anche con i nuovi motori Euro 6. “I compressori a due stadi - spiega Bodo Klein - presentano una leggera struttura in alluminio: sono studiati per l'impiego di serie su autobus a lunga percorrenza e autobus di linea dell'ultima generazione di motori Daimler, per esempio su Travego e Citaro. Grazie al funzionamento a due stadi, il compressore d'aria Voith risparmia fino a un litro di carburante diesel ogni cento chilometri”. Dal 2012 Voith ha prodotto oltre 100mila compressori d'aria nello stabilimento di Zschopau, grande città circondariale della Sassonia, in Germania: oggi i compressori Voith sono impiegati in autobus e camion di tutto il mondo.



Il cambio automatico **Diwa.6**, sviluppato nello specifico per autobus di linea ed extraurbani.

## DIWA SMARTNET È SPECIFICAMENTE DEDICATO AI GESTORI DI AUTOBUS

### MONITORAGGIO SEMPLICE ED EFFICACE DELLA TRASMISSIONE PER TUTTA LA SUA VITA UTILE

Con il sistema telemetrico DIWA SmartNet, i gestori di autobus possono visionare in modo facile e veloce tutti i dati del veicolo rilevanti per l'esercizio e le possibilità di ottimizzare l'impiego del veicolo stesso nonché la sua manutenzione e l'assistenza. A questo fine, DIWA SmartNet 2.0 trasmette e analizza con regolarità i dati di esercizio e di servizio del cambio DIWA. Qualora siano possibili anomalie, il gestore viene informato automaticamente e può quindi attuare una strategia di manutenzione preventiva.

“DIWA SmartNet - spiega Bodo Klein - offre una soluzione integrata per il monitoraggio della trasmissione e l'accesso veloce e diretto ai dati di esercizio. La nuova generazione DIWA SmartNet 2.0 trasmette i dati diagnostici relativi al cambio anche tramite WiFi, con un notevole risparmio di costi rispetto alla soluzione via telefonia mobile della prima generazione. DIWA SmartNet continua a poter essere integrato senza problemi in sistemi di gestione della flotta già esistenti, con un'ulteriore semplificazione dell'implementazione”.

Con il sistema telemetrico sviluppato da Voith, i gestori sono sempre informati in modo ottimale sullo stato del cambio e anche della trasmissione. “A causa dei lunghi tempi d'impiego, dei notevoli chilometraggi, delle condizioni climatiche difficili e dell'esigenza di massima disponibilità del veicolo - afferma Bodo Klein - le classiche strategie di manutenzione e riparazione rivelano i loro limiti. DIWA Smart-



Net fornisce qui un contributo importante grazie al rilevamento e all'analisi automatica dei dati. Le operazioni di manutenzione e riparazione possono essere pianificate molto

più accuratamente, la disponibilità del veicolo aumenta e si prevencono incidenti”. I dati d'esercizio rilevati nel bus di linea forniscono informazioni sull'impiego effettivo del veicolo e lo stato del cambio. Inoltre è possibile una visione d'insieme sulla trasmissione.

“I dati d'esercizio - precisa l'Executive Vice President della Divisione Voith Turbo Commercial Vehicles - vengono integrati dalla classica memoria degli errori o degli eventi, ma anche da funzioni software per il rilevamento precoce di danni. Finora questi dati venivano caricati tramite un collegamento del laptop diagnostico con la centralina di comando. Alla luce di una maggiore durata d'impiego effettiva dei veicoli, si tratta di un metodo poco efficace in termini di tempo e costi”.

Per poter impiegare con maggiore efficienza i dati nell'esercizio giornaliero è necessario un accesso più facile, veloce e diretto. DIWA SmartNet di Voith realizza tale trasmissione dei dati e la combina con l'analisi e la visualizzazione d'informazioni su una semplice interfaccia utente. Il gestore può così controllare via internet i parametri di esercizio principali del veicolo, come velocità media o chilometraggio attuale.

Un monitor di manutenzione adegua gli intervalli di manutenzione al chilometraggio reale, ne calcola la data sulla base dei dati attuali e segnala per tempo la necessità di un cambio dell'olio.

# Consuma meno carburante. Produce più endorfine.

Per molti è un riferimento dei veicoli a consumi ridotti. La nuova generazione ComfortClass lo è ancora di più. I nostri ingegneri sono riusciti ad abbassare il consumo medio di carburante dell'8,2%\*, nel pieno rispetto della normativa Euro VI. Abbiamo migliorato anche le dotazioni di sicurezza, il comfort di marcia e il design, accattivante e moderno. ComfortClass è il riferimento della categoria e grazie a queste qualità ComfortClass 500 è stato eletto "Coach of the year" 2014.

**Per saperne di più: [www.setra-bus.com](http://www.setra-bus.com).**

\*Misurato durante un confronto supervisionato da DEKRA in condizioni simili a quelle di reale utilizzo (tra il modello precedente S 415 GT-HD Euro V e il nuovo Setra S 515 HD Euro VI).  
Per saperne di più [www.setra.de/recordrun/](http://www.setra.de/recordrun/)



**COACH  
OF THE YEAR  
2014**

Setra - Un marchio Daimler AG



**SETRA**

The Sign of Excellence.

## IL PRIMO ESEMPLARE DEL FILOBUS IVECO FARÀ PARTE DI UNA FLOTTA DI 49 VEICOLI PER IL TRASPORTO PUBBLICO L'INNOVATIVO CREALIS NEO PRONTO ALL'AZIONE SULLE STRADE DI BOLOGNA

Crealis Neo debutta a Bologna. Il primo esemplare dell'innovativo filobus farà parte della flotta di 49 veicoli destinati al trasporto pubblico urbano del capoluogo emiliano. Si tratta del primo importante risultato concreto seguito all'accordo siglato nel novembre del 2012 tra Tper (Trasporto Passeggeri Emilia-Romagna) e l'allora Irisbus Italia, oggi Iveco Bus, per la ripresa del progetto "Trasporto Pubblico a Guida Vincolata". Sono intervenuti alla cerimonia di presentazione del veicolo, alla presenza delle autorità locali, tra gli altri, Alfredo Altavilla, Chief Operating Officer EMEA FCA (a sinistra nella foto), Pierre Lahutte (a destra nella foto), Iveco Brand President, e Giuseppina Gualtieri, Presidente di Tper. L'intesa ha consentito di riprendere i lavori per il completamento del sistema di trasporto nei comuni di Bologna e di San Lazzaro di Savena. L'accordo conferma l'impegno di Iveco Bus e di Tper per realizzare un innovativo e complesso sistema di trasporto pubblico e prevede la fornitura di 49 Crealis Neo equipaggiati con sistema di guida ottico. "Siamo molto orgogliosi di questo risultato e di poter finalmente vedere presto questo veicolo in azione sulle strade della città di Bologna - ha dichiarato Alfredo Altavilla - Iveco Bus e Tper hanno collaborato in questi anni nel rispetto dei propri impegni contrattuali per portare a compimento questo importante progetto per la città".

"Accessibilità, flessibilità, design moderno e innovativo concorrono a rendere il Crealis il sistema di trasporto ideale per tutte le città che dedicano attenzione alla qualità della vita dei propri cittadini, come Bologna - gli ha fatto eco Pierre Lahutte - Ancora una volta Iveco Bus dimostra il proprio impegno nell'ambito della mobilità urbana sostenibile, ma anche sicura, efficiente e confortevole". Iveco Bus e CCC, Consorzio Cooperative Costruzioni di Bologna, fra i principali gruppi del settore delle costruzioni a livello nazionale, completeranno la realizzazione delle infrastrutture essenziali alla movimentazione dei mezzi su un percorso di circa 18 chilometri.

La Presidente di Tper, Giuseppina Gualtieri, ha quindi dichiarato:



"L'arrivo del primo Crealis è l'ulteriore passo avanti di un progetto a cui abbiamo dato una svolta importante con il raggiungimento dell'intesa per nuovi veicoli e con la ripresa di lavori stradali che stanno procedendo in modo deciso. Oggi inizia una nuova fase, che porterà all'arrivo di tutti i 49 Crealis previsti; i nuovi mezzi concretizzano la collaborazione piena tra Tper e l'azienda produttrice, oltre al sostegno delle istituzioni locali che non è mai mancato in questi anni di lavoro. Abbiamo raggiunto un risultato positivo e forse non previsto solo qualche anno fa. Alla soddisfazione si unisce così la consapevolezza che essendoci ancora tanto lavoro da fare non dovranno mancare nei prossimi mesi la determinazione, l'impegno e la collaborazione di tutti i soggetti coinvolti".

Crealis Neo è un veicolo a trazione elettrica dotato di guida otti-

ca, sistema di guida che permette un accostamento di precisione alle banchine di fermata, facilitando l'ingresso dei passeggeri e diminuendo così i tempi di sosta alle fermate. Il design innovativo e futurista del veicolo, gli allestimenti interni e le ampie vetrate di cui dispone lo rendono un mezzo di trasporto molto luminoso e piacevole. È dotato di 142 posti in totale, di cui 29 posti a sedere, quattro sedili per persone a mobilità ridotta, un posto per passeggero con disabilità su carrozzina e una zona passeggero. I Crealis Neo sono stati concepiti per fornire al conducente un posto di lavoro di alto comfort e di elevate caratteristiche di sicurezza. Il posto di guida in posizione rialzata consente al conducente di tenere sotto controllo ogni tipo di situazione nell'ambito del traffico urbano. Particolare cura è stata posta agli aspetti di carattere geometrico ed ergonomico, come la disposizione delle apparecchiature e dei comandi, con specifici interventi su tutti i parametri che possono essere causa di vibrazioni e di rumore.

Il veicolo, equipaggiato con un motore elettrico da 280 kW, è dotato di un gruppo ausiliario che permette la marcia anche in mancanza di alimentazione dalla rete aerea; il gruppo ausiliario è composto da un motore Tector 4 Euro 6 e un alternatore con una potenza di uscita di 100 kW. Il veicolo è inoltre dotato di quattro porte rototraslanti interne per facilitare l'ingresso e l'uscita dei passeggeri. Tper è la società di trasporti pubblici nata il 1° febbraio 2012 dalla fusione dei rami-transporto di ATC, azienda di trasporti su gomma di Bologna e Ferrara, e FER, società regionale ferroviaria. Tper si posiziona al sesto posto per fatturato tra gli operatori di trasporto passeggeri in Italia ed è la più grande azienda dell'Emilia-Romagna per numeri e volumi di servizio nel settore del trasporto pubblico di persone. Il valore della produzione annua della società - in cui operano oltre 2.500 dipendenti - è di 253 milioni di euro. Le aree di attività della società coprono diversi segmenti del settore del trasporto, da quello automobilistico e filoviario a quello ferroviario

### IVECO BUS

# Urbanway sposa il metano

ALL'ULTIMO CONGRESSO MONDIALE UITP IL COSTRUTTORE ITALIANO HA LANCIATO LA NUOVA VERSIONE URBANWAY 12M CON MOTORE CURSOR 8 CNG EURO 6. ALTRI SETTE URBANWAY, CONSEGNATI AL GRUPPO ARRIVA, PRESTANO GIÀ SERVIZIO COME NAVETTA PASSEGGERI ALL'INTERNO DI EXPO. LA GAMMA URBANWAY AL COMPLETO VIENE ORA PROPOSTA IN TRE LUNGHEZZE (10,50 M, 12 M E 18 M), TRE MOTORIZZAZIONI (DIESEL, CNG E IBRIDO ELETTRICO) E DUE VERSIONI (URBANWAY CLASSICO E URBANWAY BHNS); È INOLTRE DISPONIBILE LA VERSIONE AUTOTELAIO, DESTINATA AGLI ALLESTITORI EUROPEI SPECIALIZZATI.



FABIO BASILICO  
MILANO

Il metano è sempre più al centro della strategia Iveco e Iveco Bus. In questo senso Milano è diventata una sorta di punto di riferimento dal momento che ha ospitato, all'ultimo Congresso mondiale UITP, il lancio della nuova versione Urbanway 12m con motore Cursor 8 CNG Euro 6. Inoltre, altri sette veicoli, consegnati al Gruppo Arriva, prestano servizio come navetta passeggeri all'interno di Expo. Ormai al completo, la gamma Urbanway viene proposta in tre lunghezze (10,50 m, 12 m e 18 m), tre motoriz-

zazioni (diesel, CNG e ibrido elettrico) e due versioni (Urbanway classico e Urbanway BHNS, ovvero "bus à haut niveau de service", definizione che origina da quella inglese di Bus Rapid Transit); è inoltre disponibile la versione autotelaio, destinata agli allestitori europei specializzati.

L'Urbanway CNG dunque conferma la leadership di Iveco in materia di trazione alternativa a gas naturale. Con ben 25 anni di esperienza e oltre 22mila motori prodotti, il costruttore italiano offre oggi la più ampia gamma di veicoli industriali a motorizzazione CNG del mercato: veicoli commerciali leggeri

per le consegne in città (Daily), camion del segmento medio e pesante per la distribuzione urbana o regionale e la pulizia (Eurocargo e Stralis) e autobus per il trasporto urbano (Daily minibus, Urbanway e Crealis). Inoltre, Iveco è partner a lungo termine di numerose municipalità che hanno scelto di lottare efficacemente contro l'inquinamento urbano, investendo nel trasporto con motorizzazione a gas, incluse stazioni di compressione e depositi adeguati.

In Europa, Iveco Bus è leader nel settore degli autobus a gas naturale con oltre 5mila veicoli in circolazione in Francia, Italia, Spagna, Gre-

cia, Repubblica Ceca e Lituania. Ben presto Iveco Bus supererà i confini europei, mettendo in circolazione 302 veicoli a Baku, capitale dell'Azerbaijan. In Cina invece, nelle città di Pechino e Shanghai, circolano già 1.400 autobus appartenenti a marchi locali, equipaggiati con motori Iveco CNG.

Il Cursor 8 CNG Euro 6 di ultima generazione è già ben noto ai professionisti della strada. Si tratta, infatti, della tecnologia già consolidata con le precedenti versioni, Euro 5 ed EEV. Senza EGR, SCR e filtro antiparticolato, questo motore, grazie al processo di combustione stechiometrico

particolarmente efficiente, non ha bisogno di alcun additivo. Le sue emissioni inquinanti sono significativamente inferiori rispetto ai limiti imposti dalla norma Euro 6, soprattutto in termini di particolato, elemento responsabile delle malattie respiratorie nei centri urbani. In più, le sue emissioni acustiche sono sostanzialmente ridotte e le vibrazioni sono attenuate a tutti i regimi di funzionamento. Senza contare che il gas naturale è una vera alternativa al gasolio, dal momento che offre tariffe più vantaggiose e più stabili rispetto a quelle del gasolio. Compatibili al 100 per cento con il biometano,

carburante prodotto dalla valorizzazione dei rifiuti, gli autobus CNG Iveco Bus garantiscono un bilancio di carbonio (emissioni di CO2) neutro e non comportano alcun riscaldamento climatico.

Nel 2015, la metà degli autobus urbani prodotti da Iveco Bus sarà a trazione alternativa. Lo ha confermato Sylvain Blaise, Responsabile Global Bus CNH Industrial, in occasione dell'UITP: "Il know-how e le competenze di Iveco Bus in materia di veicoli con motorizzazione CNG ci hanno consentito di fidelizzare numerose municipalità e di attirare molte altre alla ricerca di un'alternativa alla motorizzazione diesel, per proporre un trasporto urbano più virtuoso. Siamo fieri di questo successo, che dimostra la nostra capacità di anticipare le richieste delle istituzioni, dei gestori e dei cittadini producendo veicoli puliti, più rispettosi delle risorse naturali, dell'ambiente e della salute pubblica. Grazie a un portafoglio ordini ben fornito, il 2015 si annuncia come un anno record, con una produzione di Urbanway prevista di circa 2.000 unità, di cui circa la metà riguarda versioni non diesel, ossia CNG e ibridi elettrici. È la dimostrazione che i clienti riconoscono la qualità dell'offerta alternativa di Iveco Bus".

L'Urbanway esposto all'UITP era un 12 metri low floor versione BHNS con queste caratteristiche: motore Cursor 8 CNG Euro 6 da 213 kW/290 cv, 6 cilindri in linea, disposizione verticale e trasversale, cilindrata 7.8 litri, coppia massima di 1.100 Nm a 1.100 giri/min; cambio automatico Voith (in alternativa ZF); 4 serbatoi longitudinali da 320 litri ciascuno (1.280 litri in totale); 3 porte con porta centrale scorrevole; 23 posti a sedere con l'aggiunta di un posto per i passeggeri su sedia a rotelle; posizione di guida sopraelevata; pacchetto BHNS con carenatura del tetto, parte inferiore dei finestrini vetrata, luci di lettura a Led; sedili con schienali traslucidi e identificazione dei sedili PMR (Persone a Mobilità Ridotta) grazie a Led sugli schienali. Tra le nuove opzioni disponibili c'è l'ESP.

# LOGISTICA

Intervista a Joseph Dörmann, ingegnere e consulente del Fraunhofer-Institut für Materialfluss und Logistik

## “Gli autocarri moderni sono pronti al futuro, ma la manodopera no”



“PER UN ‘CAVA-CANTIERE GREEN’ - DICE JOSEPH DÖRMANN - I CAMION OFFRONO OGGI UNA TECNOLOGIA MODERNA ED EVOLUTA. NON COSÌ GLI OPERATORI, CHE LAVORANO IN MODO ANCORA MOLTO TRADIZIONALE. UN PROGETTO DI LOGISTICA E TRASPORTO REALIZZATO PRIMA DELL’AVVIO DEI LAVORI DI EDIFICAZIONE PUÒ RAPPRESENTARE UN’OTTIMA BASE PER POTER, IN FASE DI DEMOLIZIONE, SMALTIRE I RIFIUTI IN MANIERA OTTIMALE PUNTANDO AL RIUTILIZZO. E OLTRE ALL’ASPETTO ECOLOGICO SI SCHIACCIA L’OCCHIO AL BUSINESS: SI PENSI SOLO AL VALORE DEL RAME PRESENTE IN UN CANTIERE AD ESEMPIO”.

MAX CAMPANELLA  
STOCCARDA

“Gli autocarri hanno raggiunto oggi un livello di tecnologia elevatissimo: per ottenere migliori risultati in termini di produttività e rispetto ambientale della catena logistica e del trasporto è ora di attivarsi affinché lo stesso livello sia raggiunto da tutte le altre componenti interessate quando parte un progetto di edilizia”. Un messaggio chiaro, determinato quello lanciato da Joseph Dörmann, Ingegnere e Consulente del Fraunhofer-Institut für Materialfluss und Logistik, prestigioso istituto tedesco con sede a Dortmund che ha come core business il supporto agli imprenditori edili affinché nei loro progetti seguano tecniche in grado di facilitare i flussi logistici e del trasporto.

Joseph Dörmann, 31 anni, da quattro è impegnato nel Fraunhofer-Institut, dopo una prima esperienza d’ingegnere operativo presso un’azienda. Ingegnere meccanico, laureato in Procedure gestionali e logistica, dedica passione e competenza a teoria, prassi e ricerca nel campo della logistica edile. “Si tratta - spiega Joseph Dörmann - di un campo di nicchia: il nostro approccio alla logistica riguarda il supply chain management nell’edilizia, quindi un settore molto particolare, che analizza l’approvvigionamento dei cantieri e lo smaltimento dei rifiuti prodotti nelle lavorazioni di cava. I cantieri producono molti rifiuti che in parte possono essere riciclati: prim’ancora che venga aperto un cantiere, valutare quelli che saranno i grandissimi volumi da gestire può consentire di avviare un percorso che, sul piano della logistica e del trasporto, sia orientato a minimizzare la produzione e massimizzare il riciclo dei rifiuti”.

Un settore di grande interesse per Joseph Dörmann, che l’anno scorso ha messo a segno un ulteriore gradino di una carriera che si prospetta brillante, conseguendo un dottorato

di ricerca sul tema “La gestione delle complessità nella logistica edile”.

“Nella logistica edile -prosegue il ricercatore tedesco -la tendenza delle imprese va verso un approccio olistico, a 360 gradi: già in fase di progettazione del cantiere si pensa a come gestire i materiali, realizzando progetti in modo efficace ed ecologico. Questo è l’obiettivo del nostro Istituto, che consente alle imprese tedesche di conseguire il DGNB (Deutsche Gesellschaft für Nachhaltiges Bauen), corrispettivo dell’inglese LEED (Leadership in Energy and Environmental Design) o BRE-EAM (Building Research Establishment Environmental Assessment Method), ovvero certificazioni del settore edilizio per garantire il carattere ecologico del proprio progetto. Quando si realizza un progetto che

intende ottenere tali certificazioni, viene contemplata anche la logistica nel costo complessivo di tutta la durata del cantiere, di tutto l’oggetto della costruzione, dal cantiere alla sua demolizione, per l’intera vita”.

Un aspetto interessante è relativo alla documentazione. “Ogni movimentazione di cantiere - precisa Joseph Dörmann - deve essere monitorata: il trasportatore deve conoscere qualità e quantità del suo carico. Se queste informazioni sono disponibili anche 30-40 anni dopo l’apertura, quando il cantiere viene demolito, si può procedere con lo smaltimento dei rifiuti già sapendo quanto può essere riciclato e quanto deve finire in discarica. Non solo: se queste informazioni sono disponibili prima di avviare le operazioni, si può decidere quanti automezzi mettere a disposizione e di quali di-

mensioni. Se il cantiere è ubicato in centro città, è fondamentale avere questi elementi per ridurre al minimo l’impatto in termini d’inquinamento atmosferico e acustico”. In vista di quest’obiettivo che cosa possono fare i costruttori di veicoli industriali? “Moltissimo: ogni soluzione di fleet management - risponde Joseph Dörmann - è interessante. Un esempio è rappresentato dalle interfacce IT che Mercedes-Benz già offre in questo momento sui suoi camion: è di assoluto interesse che chi trasporta il materiale in cantiere possa fornire dati importanti al progetto; non dover usare il telefono se si possiedono questi dati direttamente on board è un enorme vantaggio. L’obiettivo è sempre minor dispendio e un sistema sempre più automatico”.

Quale aiuto potrebbe invece arri-

vare dalle istituzioni? “Purtroppo - aggiunge il ricercatore di Dortmund - in Europa ogni Paese ha un proprio regolamento dei rifiuti e ciò che è determinante sono sempre i costi: costa sicuramente meno definire tutti i rifiuti che escono da un cantiere “materiale misto”. Il problema è che questa categoria è molto costosa da smaltire: acciaio, legno, detriti, plastica... Riciclare può invece voler dire recuperare quanto investito nella fase iniziale: ad esempio il rame derivante dal cantiere è riutilizzabile e ha un alto valore di mercato. Ma bisogna sviluppare il concept logistico adatto: se siamo in un centro cittadino occorre avere un piazzale dove smistare il materiale, creare frazioni separate, magari usare un veicolo di grosse dimensioni da riempire per poi procedere allo smistamento fuori città, in modo da impattare meno possibile sul centro urbano”.

In quest’ambito come siamo messi in Europa? “Considerato il potenziale - risponde Joseph Dörmann - potremmo avere fatto molti più passi avanti: Inghilterra, Italia, Germania e Francia sono precursori di queste tecnologie”.

Da giovane ricercatore qual’è la sua ambizione? “Assistere - risponde in conclusione Joseph Dörmann - a processi più digitalizzati: già quando arriva la merce in cantiere disporre di un project management automatico e digitalizzato. Nel campo dell’edilizia si lavora ancora con vecchi telefoni, gli smartphone sono rari e potrebbero aiutare a lavorare meglio. Sul piano della manodopera siamo ancora alle “maniche rabboccate”: un ambiente ancora tradizionale che fa da scenario ad autocarri che invece presentano una tecnologia elevatissima. Un vero peccato che quest’ultima non possa essere sfruttata in maniera adeguata per raggiungere obiettivi di eco compatibilità che oggi tutti condividono, dall’operatore del trasporto all’imprenditore al comune cittadino”.



“Nella logistica edile - afferma Dörmann - la tendenza delle imprese va verso un approccio olistico, a 360 gradi”.

**Polo Innovazione  
Automotive**  
Il "bimodale"  
è più smart

"Veicoli per il trasporto integrato verde e smart" è il titolo dell'incontro promosso dal Polo di innovazione Automotive d'Abruzzo che si svolgerà il 16 luglio a partire dalle 14 a Expo Milano, alla Casa Abruzzo. Un pomeriggio dedicato all'individuazione di un percorso di efficienza ed eco-sostenibilità per l'agroalimentare e altri settori. In particolare, sarà illustrata - come possibile soluzione eco-smart per la logistica dell'ultimo miglio - la prospettiva di sviluppo di un veicolo commerciale leggero di nuova generazione, destinato al mercato dei veicoli trasformati, con un sistema avanzato di powertrain "bimodale". I lavori saranno introdotti da Raffaele Trivilino, Direttore del Polo d'innovazione Automotive.

Il Polo di innovazione Automotive d'Abruzzo è una rete di aziende globalizzate e organizzazioni pubbliche che operano nel comparto dell'automotive e della meccanica. Oggi il Polo conta circa 70 aderenti ed è specializzato nella produzione di veicoli commerciali e professionali, leggeri e per trasporto di persone e cose. Obiettivo dell'organizzazione è sviluppare un sistema automotive capace di rafforzare e consolidare la filiera presente in Abruzzo per migliorarne la competitività e favorire il radicamento delle grandi imprese fortemente internazionalizzate.

**PALLETWAYS**

Il nuovo portale è on air

OBIETTIVO: SEMPLIFICARE LA GESTIONE DELLE SPEDIZIONI, ACCORCIARE I TEMPI E FAVORIRE LO SVILUPPO COMMERCIALE IN TUTTA EUROPA DEL NETWORK SPECIALIZZATO NEL TRASPORTO ESPRESSO FRAZIONATO. "È IL CAMBIAMENTO ORGANIZZATIVO PIÙ IMPORTANTE CHE ABBIAMO MESSO IN ATTO NEGLI ULTIMI DIECI ANNI DI ATTIVITÀ: SIAMO L'UNICO PALLET NETWORK IN GRADO DI OFFRIRE UN SISTEMA COSÌ EVOLUTO", COMMENTA ALBINO QUAGLIA, AMMINISTRATORE DELEGATO DI PALLETWAYS ITALIA.

**MATTEO GALIMBERTI**  
CALDERARA DI RENO

È online il nuovo portale di Palletways: dopo oltre un anno di preparazione, la società leader in Italia nel trasporto espresso su pallet ha tolto il velo sulle funzionalità dello strumento, che semplifica la gestione delle spedizioni da parte di concessionari e clienti, ne migliora le modalità d'interazione e favorisce un significativo risparmio di tempo nella gestione quotidiana. "Non si tratta - ha dichiarato Albino Quaglia, Amministratore delegato di Palletways Italia - di un semplice restyling ma di una radicale operazione di rinnovamento tagliata su misura per soddisfare le esigenze di concessionari e clienti. A oggi, Palletways è l'unico Pallet Network in grado di offrire un sistema così evoluto".

L'architettura del servizio è la stessa per tutti i Paesi che fanno parte del Network e consente ai concessionari di monitorare lo stato delle spedizioni in tutta Europa per



ogni singolo pallet immesso. Il sistema permette inoltre di consultare lo storico dei singoli clienti, ricevere un avviso tramite alert quando si avvicina la scadenza di una consegna da effettuare e verificare la propria performance commerciale e finanziaria, analizzando l'andamento dei volumi. Il sistema di reportistica è particolarmente avanzato, sia nella parte operativa che amministrativa.

Il portale italiano è stato personalizzato e arricchito

con la gestione dei bancali Epal, sistema che consente al concessionario di ottenere la restituzione dei pallet immessi all'interno del Network. Attraverso la funzione "Palletways Connect", il concessionario invece può interagire direttamente con il cliente, autorizzarlo a effettuare il monitoraggio online della spedizione con avanzati strumenti di reportistica e, su richiesta, consentire al destinatario finale della merce di ricevere direttamente le notifiche sullo

stato dell'ordine, funzione particolarmente apprezzata nel settore del commercio elettronico. Attraverso il medesimo strumento, Palletways comunica con i concessionari, riceve e trasmette le fatture, gestisce i contrassegni ed eventuali sinistri con le compagnie assicuratrici: tutto questo inserendo nel sistema una sola volta le informazioni relative alla singola spedizione.

"Il nuovo portale - ha commentato l'ingegner Roberto Rossi, Presidente di Palletways Italia e Palletways France nonché componente del Consiglio d'Amministrazione di Palletways Europe - è uno strumento formidabile per ridurre i tempi e promuovere lo sviluppo commerciale della Rete, fidelizzando i clienti. La semplicità d'uso e i benefici legati a questo strumento sono tali che non potranno più farne a meno: con un semplice click si può passare da una funzione a un'altra, mantenendo sempre un controllo completo sul traffico delle merci in consegna. Inoltre tramite la funzione di messaggi-



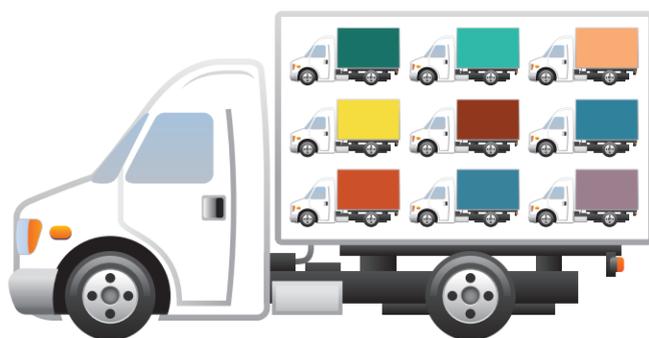
**Albino Quaglia**,  
Amministratore delegato di  
**Palletways Italia**

stica del portale concessionari e clienti hanno a disposizione uno strumento di contatto alternativo alla classica casella di posta elettronica, con il vantaggio di non dover inserire ogni volta l'indirizzo e-mail del destinatario".

In parallelo è stata ideata anche l'App "Palletways Plus", che permette ai concessionari di seguire la posizione dei propri mezzi di distribuzione sulle mappe stradali ricevendo in "real time" la notifica dell'avvenuta consegna della spedizione, il tutto con il semplice utilizzo di un qualsiasi smartphone o tablet. "L'obiettivo - ha concluso Albino Quaglia - è accelerare i processi e ridurre le tempistiche permettendo sia ai concessionari che ai loro clienti di concentrarsi sullo sviluppo commerciale: si tratta del cambiamento organizzativo più importante che abbiamo messo in atto negli ultimi 10 anni di attività".

**Uno per Tutti,  
Tutti in Uno.**

[www.poloautomotive.eu](http://www.poloautomotive.eu)



**Veicoli per il Trasporto Integrato  
VERDE e SMART**

Un incontro per analizzare tutte le soluzioni eco-smart individuate dal Polo Innovazione Automotive Abruzzo per la logistica dell'ultimo miglio.

**Milano, 16 luglio 2015, ore 14.00 -17.30**

Casa Abruzzo Via Fiorichiari angolo Formentini, 9

Per info e adesioni: 0872.660.343  
[comunicazione@innovazioneautomotive.eu](mailto:comunicazione@innovazioneautomotive.eu)



**POLO DI  
INNOVAZIONE  
AUTOMOTIVE**

UPS

## Il servizio Special Commodities allarga le frontiere

UPS allarga le frontiere del proprio servizio International Special Commodities (ISC) per facilitare i clienti che vogliono spedire sostanze biologiche e materiali pericolosi in quantità esenti e vogliono organizzare spedizioni che utilizzano ghiaccio secco in più di 20 nuove destinazioni internazionali.

L'espansione del servizio è la diretta risposta alla crescente domanda da parte di aziende biofarmaceutiche, società del settore diagnostico, laboratori e distributori di spedire categorie particolari di beni, per i quali il controllo in termini di sicurezza, tempo e temperatura è imprescindibile.

"Il network di trasporto globale di UPS è stato potenziato per movimentare campioni biologici da e verso oltre 50 paesi nel mondo - ha sottolineato John Menna, UPS Vice President of Global Strategy, Healthcare Logistics - Il servizio è stato esteso includendo le destinazioni più importanti per i nostri clienti".

UPS può ora ritirare e consegnare pacchi in Australia, Bulgaria, Croazia, Estonia, India, Indonesia, Israele, Lettonia, Lituania, Nuova Zelanda, Panama, Romania, Russia, Arabia Saudita, Slovacchia, Slovenia, Sudafrica, Taiwan, Turchia e Ucraina. Le aziende operanti nel settore healthcare e life science che necessitano di spedire materiali di elevato valore, termosensibili e time-sensitive verso, da o entro i confini degli Stati Uniti e nei principali mercati europei hanno ora a disposizione anche UPS Proactive Response Secure, una soluzione che combina monitoraggio delle spedizioni e riduzione dei rischi per mitigare il deterioramento dei prodotti.

Questo servizio aiuta le spedizioni critiche a giungere a destinazione anche in caso di eventi imprevisti e copre le potenziali perdite in caso di danneggiamento o deterioramento del prodotto. UPS offre un valore aggiunto alle società operanti nel settore healthcare attraverso un'ampia gamma di servizi specializzati di trasporto e distribuzione cargo e pacchi di piccole dimensioni.

Il network healthcare di UPS offre inoltre servizi quali lo stoccaggio e il trasporto di prodotti termosensibili, conformità alle normative specifiche di ogni area geografica, monitoraggio e sicurezza 24 ore su 24, preparazione di kit ed etichettatura, nonché gestione di ordini e crediti.

I servizi di tutte le sedi sono accessibili attraverso un'unica piattaforma IT globale di gestione degli ordini.

CLS

## Come ti sposto l'acciaio fuso

LA CISA, SPECIALIZZATA NEL SETTORE DELLA LOGISTICA, HA ACQUISTATO DAL DEALER ITALIANO DEL COSTRUTTORE AMERICANO HYSTER TRE CARRELLI ELEVATORI TIER 4 FINAL DA 32 T. "SERVIRANNO PER MOVIMENTARE BARRE DI ACCIAIO LUNGHE CIRCA 4 METRI CHE ESCONO DALLA FONDERIA A UNA TEMPERATURA DI CIRCA 400 °C", SPIEGA ROBERTO PROVENZI, MANAGER DI LA CISA, CHE POSSIEDE ANCORA UN CARRELLO HYSTER DAGLI ANNI SETTANTA, OPERATIVO E PERFETTAMENTE FUNZIONANTE.

VALENTINA MASSA DALMINE

La Cisa, azienda specializzata nel settore della logistica, ha acquistato da CLS, dealer italiano del costruttore statunitense Hyster, tre nuovi carrelli elevatori da 32 t destinati alla movimentazione di acciaio caldo nel nord Italia. "La fornitura - spiega Roberto Provenzi di La Cisa - serve per soddisfare le esigenze di un cliente che deve movimentare barre di acciaio lunghe circa 4 m che escono dalla fonderia a una temperatura di circa 400 °C".

La Cisa, azienda che fornisce macchinari speciali, personale e servizi di consulenza ad alcuni dei più importanti complessi siderurgici e porti industriali italiani, ha introdotto i nuovi carrelli elevatori Hyster H32-12XM da 32 t nell'unità di produzione e stoccaggio di tubi di acciaio della ditta Tenaris di Dalmine, in provincia di Bergamo a due passi da Milano. Le barre di acciaio caldo vengono sollevate da una potente attrezzatura elettromagnetica da 22



kW alimentata da un generatore. Per ottimizzare la visibilità posteriore, il generatore è installato in posizione strategica sul contrappeso del nuovo carrello Hyster. Il carrello trasporta le barre dall'altoforno all'area di stoccaggio

che può trovarsi fino a un chilometro di distanza. "I carrelli Hyster - prosegue Roberto Provenzi - lavorano intensamente 16 ore al giorno; i restanti otto ore servono per far raffreddare i magneti. Pur considerando il peso dell'at-

trezzatura e il baricentro del carico, con alte temperature, carichi pesanti e lunghe distanze da percorrere, riusciamo a sollevare fino a 24 t di prodotto".

Il carrello elevatore da 32 t utilizza le innovative tecnolo-

gie Hyster per la riduzione dei consumi e, grazie all'avanzato motore Stage IV / Tier 4f Cummins QSB 6.7, consente un risparmio di carburante fino al 25 per cento. "Otteniamo prestazioni potenti e affidabili e in più - afferma Roberto Provenzi - possiamo contare su un risparmio di carburante di 2,5/3 litri l'ora, il che rappresenta un vero valore aggiunto. Utilizziamo questo modello da quasi un anno registrando un buon andamento dei consumi. Per La Cisa e i suoi clienti anche gli aspetti ecologici sono importanti e la riduzione delle emissioni annue di NOx e CO2 è stata significativa". Il montante del carrello è compatto e robusto ma lascia all'operatore una visibilità ottimale per un controllo diretto dell'attrezzatura e del carico, aspetto particolarmente importante durante il prelievo dalla linea di produzione. Il servosterzo con rilevamento del carico e il cambio automatico ZF a 5 rapporti garantiscono maneggevolezza e comfort all'operatore, eliminando gli strappi.

REPLICA SISTEMI

## Più forti dopo il sisma

Visita al polo logistico di Menù Industria Specialità Alimentari, ricostruito e rinnovato dopo il violento terremoto del 2012.

Oggi vero e proprio esempio dell'Italia che lavora bene, grazie anche al WMS di Replica Sistemi integrato alla tecnologia Voice che ottimizza le performance di magazzino, nel 2012 Menù Industria Specialità Alimentari festeggiava gli 80 anni di attività. Proprio in quell'anno c'è stata una "scossa" che ha cambiato le sorti dell'azienda: il sisma che ha colpito l'area del Mantovano e dell'Emilia. Ma come un'araba fenice, dalle macerie e dalla distruzione del terremoto, quella "scossa" ha dato una nuova energia e l'azienda è ripartita più forte, più strutturata e più efficiente di prima.

L'ingegner Emanuele Nannetti, Energy Manager - Ufficio Programmazione di Produzione Menù, ci ha introdotto nel nuovo mondo di Menù, che coniuga la tradizione e la buona cucina all'italiana con il gusto dell'innovazione grazie a infrastrutture d'avanguardia, costruite secondo le più innovative tecniche antisismiche e a risparmio energetico (in classe A) che garantiscono elevate performance di sicurezza, produttività ed efficienza. Il nuovo magazzino prodotti finiti automatizzato, ricostruito dopo il terremoto, è una struttura imponente che ospita oltre 28.600 pallet e gestisce 1.150 referenze ed è costantemente rifornito su input del WMS StockSystemEvolution che, oltre al magazzino tradizionale, governa anche due magazzini verticali automatici a cassette. Emanuele Nannetti



ha enfatizzato la partnership con Replica Sistemi, nata nel 1998 con la gestione del magazzino prodotti finiti ed estesa poi al magazzino materie prime con l'introduzione nel 2004 della tecnologia Voice.

Menù con Replica Sistemi vantano quindi il primato di prima azienda in Italia ad aver implementato la tecnologia Voice di Vocollect in magazzino, integrata a un WMS italiano. Il Voice è utilizzato oggi non solo per le attività di picking, ma anche per la rilevazione dei dati delle apparecchiature di produzione (controllo stato dei macchinari, rilevazione temperature ecc.). L'ingegner Nannetti ha concluso sottolineando che "dopo il sisma StockSystemEvolution è stato determinante per la gestione e la movimentazione delle merci nel doppio trasloco verso e dai depositi esterni di emergenza".

Ha preso poi la parola Maurizio Ghiselli, Senior Account Manager Replica Sistemi, che ha presentato l'azienda e i software enfatizzando i valori che accomunano Replica Sistemi e Menù: professionalità, serietà e rispetto. "Siamo entrambe aziende attente alla persona e all'innovazione", ha dichiarato Maurizio Ghiselli, che ha infine illustrato la nuova tecnologia lanciata da Replica Sistemi: il Pick2Light AIR, innovativo sistema di Put, Pick & Sort by light wireless, mobile e low power.



CROWN EQUIPMENT CORPORATION

## Carrelli a GPL

Lanciata in Europa una gamma di modelli a quattro ruote alimentati a gas.

Crown, tra le maggiori aziende al mondo nel settore della movimentazione di materiali, ha lanciato in tutta Europa la sua innovativa serie C-5 di carrelli controbilanciati a quattro ruote alimentati a gas.

Questa nuova gamma ridefinisce le frontiere del settore dei carrelli a GPL, integrando un motore progettato e costruito da Crown, e organi di trasmissione rinforzati con

Crown della serie C-5 affrontano lunghi turni di lavoro e qualsiasi condizione climatica, fornendo una gamma completa di prestazioni anche su terreni accidentati.

Il motore industriale da 2,4 l è efficiente nei consumi e produce vibrazioni minime. La distribuzione con treno valvole a ingranaggi elimina la necessità di sostituire frequentemente le cinghie o re-



durata operativa fino a 20mila ore. La tecnologia all'avanguardia è evidente in ogni dettaglio, a partire dall'innovativo sistema di raffreddamento con doppio radiatore e il design ergonomico fino al sistema di stabilizzazione intelligente, che assicura un grado di affidabilità elevato e migliora l'efficienza produttiva.

Disponibili con capacità di carico fino a 3 t, i carrelli

golare la catena, mentre il sistema di servofreno previene l'accumulo di sporco e detriti, riducendo i costi di manutenzione.

Il solido sistema frenante circolare a quattro pistoni è altamente resistente e la funzione Hill Hold, di serie, mantiene il carrello fermo in posizione sulle rampe in salita senza bisogno di tenere costantemente premuto il pedale del freno.

# FILAKS.PLUS

Dealer Management System

IL SOFTWARE PER  
GLI SPECIALISTI DEL  
VEICOLO INDUSTRIALE



Amministrazione  
Officina  
Veicoli  
Magazzino

IL DMS  
per cambiare  
marcia al vostro  
BUSINESS



Partners in Success

GNS



FREICON.

**IVECO**



**DAF**



**HYMER**

**CNH  
INDUSTRIAL**

FILAKS.PLUS

Un UNICO DMS  
per tanti marchi



**GNS System News Spa**

Via Garibaldi, 1 - 20865 Usmate Velate (MB) Tel. (+39) 039 6758 <http://www.gnsspa.it> E-mail: [info@gnsspa.it](mailto:info@gnsspa.it)