



IL MONDO DEI TRASPORTI

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

Intervista al Presidente e Amministratore delegato Italscania



Franco Fenoglio Anni d'oro con Scania

FORTE DI ESPERIENZA E CAPACITÀ RELAZIONALI CHE GLI VENGONO RICONOSCIUTE ANCHE DAI COMPETITOR, FRANCO FENOGLIO È RIUSCITO A CONSOLIDARE E ULTERIORMENTE AFFERMARE LA PRESENZA DEL MARCHIO DEL GRIFONE NEL NOSTRO PAESE.

Max Campanella a pagina 2

IN VOLVO TRUCKS PROSEGUE L'IMPEGNO SULLA STRADA DELLA GUIDA AUTONOMA

GIÀ ALL'OPERA IL VOLVO REFUSE TRUCK



Fabio Basilico a pagina 16



Mihai Daderlat spiega le ragioni del successo Iveco sul mercato italiano

NUOVO SPIRITO VINCENTE

La vittoria in gara 2 del campione in carica Jochen Hahn dell'omonimo team ha galvanizzato gli animi degli uomini e delle donne Iveco presenti a Misano per l'European Truck Race. Nell'occasione Mihai Daderlat, Business Director di

Iveco Mercato Italia, ci ha illustrato i tanti motivi che sono alla base dei risultati positivi ma anche la rinnovata immagine vincente di tutti i modelli della gamma Iveco, dall'imbatibile Daily ai modernissimi e scalpitanti Stralis XP e NP.

Paolo Altieri a pagina 10



Italscania

Il primo ibrido a Formula Ambiente

Servizio a pagina 18



Iveco

Cozza Trasporti va sicura sul metano

Servizio a pagina 20



Ham Italia

Bernardini: "Una continua escalation"

Servizio a pagina 24



ZF Italia

Zucchi: "Queste le nostre ambizioni"

Servizio a pagina 30



L'importanza della formazione in casa Renault Trucks Meccanici a scuola in collegio

"Gli esami non finiscono mai", diceva il grande Edoardo De Filippo. E per fortuna neppure le lezioni, aggiungiamo noi. La formazione del personale che

opera sul truck è indispensabile per assicurare efficienza, profitabilità, tutela ambientale e sicurezza. Sono le basi del progetto Renault Truck College.

Basilico a pagina 14

DA CINQUE ANNI AL TIMONE DELLA FILIALE ITALIANA, IL MANAGER PIEMONTESE HA GUIDATO IL COSTRUTTORE DI SODERTALJE IN UNA FASE DI PROFONDA EVOLUZIONE DEL SETTORE DEL TRASPORTO. FORTE DI ESPERIENZA E CAPACITÀ RELAZIONALI CHE GLI VENGONO RICONOSCIUTE ANCHE DAI COMPETITOR, FRANCO FENOGLIO È RIUSCITO A CONSOLIDARE E ULTERIORMENTE AFFERMARE LA PRESENZA DEL MARCHIO DEL GRIFONE NEL NOSTRO PAESE.



INTERVISTA AL PRESIDENTE E AMMINISTRATORE DELEGATO ITALSCANIA

La regola del quinquennio di Fenoglio: “Insieme si vince”

MAX CAMPANELLA
TRENTO

“I giorni del Re”. È il nome dell'evento con cui Italscania ha ribattezzato la due-giorni di open day della sede di Trento, operativa dal 1973: per la prima volta, la filiale italiana del costruttore svedese ha aperto le porte alla città, che si è colorata di truck decorati provenienti da ogni parte d'Italia ed Europa. Gli stessi camion che girano il mondo col marchio del Grifone hanno sfilato in parata per le vie di Trento, con il supporto della locale Amministrazione.

Un evento pensato e voluto da Franco Fenoglio, classe 1953, da cinque anni alla guida di Italscania. Era esattamente il 1° giugno 2012

quando il manager piemontese, esponente di punta del settore (nel quale opera dal 1° settembre 1970), veniva chiamato alla guida della filiale italiana del costruttore di Sodertalje. Era un momento tutt'altro che semplice per il settore: dopo anni di impennate anno dopo anno, il mercato dei veicoli industriali conosceva un radicale ridimensionamento.

Una crisi che Fenoglio, per natura persona con doti di fiducia e ottimismo, ha interpretato come cambiamento. I fatti gli hanno dato ragione: a distanza di un quinquennio, l'uomo che assurgeva al trono di Italscania non solo è riuscito a ulteriormente affermare il marchio Scania in Italia, oggi noto non solo per gli appassionati che vanno in fibrilla-

zione all'udito del “suono” del V8: oggi Scania è marchio presente nelle flotte, in parchi più o meno dimensionati, del nord come del centro e sud Italia. Ma soprattutto con la guida di Fenoglio è cambiata la strategia di Scania: di pari passo con le nuove esigenze di un trasporto profondamente cambiato sull'onda della crisi, Scania si propone oggi come alleato, come partner, offrendo alle aziende un mondo completo fatto di servizi, assistenza, prodotti all'avanguardia sul piano dell'efficienza e della sostenibilità. E con un occhio lungimirante che guarda al futuro.

Archiviata la crisi, è il momento di godersi il successo? Macché. Nel 2016 Scania lancia la nuova generazione

S, potente offensiva di prodotto che la vede, unica nel panorama europeo, con una nuova famiglia di veicoli, pronti a mettersi in strada con i motori da 13 litri. E per chi pensava fosse finita e venissero archiviati i potenti propulsori da 16 litri, a distanza di neanche un anno arriva il nuovo V8, al suo debutto nei “giorni del Re”. Qual è il denominatore comune di tutto questo dinamismo?

LA MARCIA IN PIÙ DI SCANIA

“La passione. I Re - spiega Fenoglio - sono i veicoli industriali, ma anche gli uomini che li guidano. Abbiamo voluto dedicare un evento a chi segue e sostiene Scania per la sua tecnologia, a coloro che

hanno il nostro brand nel cuore. Quale momento migliore per svelare il nuovo V8, rivolto innanzitutto a chi guida Scania con passione?”

Il 2017 sarà l'anno pieno della nuova generazione S, lanciata l'anno scorso e vincitrice del “Truck of the Year”. Quali i primi risultati dell'accoglienza sul mercato? “Oltre ogni più rosea aspettativa. Sta pagando la strategia - afferma Fenoglio - di far conoscere i veicoli, farli provare. Dalle prime forniture stiamo avendo un feedback molto positivo, del resto frutto della filosofia Scania: portiamo sul mercato un nuovo prodotto solo quando è stato sperimentato più e più volte e abbiamo la certezza che quanto promesso venga mantenuto, sul piano dei consumi, della sicu-

rezza, sostenibilità e affidabilità. I progettisti Scania hanno una marcia in più: spesso nuovi prodotti più avanzati rispetto ai competitor non vengono immessi sul mercato solo perché aspettiamo per dare al cliente la garanzia che non vi siano problemi, che tutto funzioni come promesso”.

Del nuovo veicolo si dice che “costa troppo”: qual è la risposta Scania? “Provatelo. E andate in Concessionaria - prosegue il Presidente Italscania - a progettare insieme il veicolo. Si tratta di una piattaforma modulare, che consente di costruire il camion su misura per le proprie esigenze: occorre trovare quale tra il miliardo di combinazioni possibili è quella che fa al caso proprio. Dal modello base al top di gamma, il veicolo



Il grande evento organizzato da Italscania a Trento dal titolo “I giorni del re” si è trasformato in un vero e proprio raduno di appassionati clienti con i loro variopinti Scania.



Scania è sempre competitivo se si considerano consumi, valore dell'usato, dotazioni di sicurezza, economia operativa e altre variabili che vanno oltre il costo d'acquisto".

Com'è cambiata in questi cinque anni la presenza Scania sul mercato italiano? "Se prima della crisi - risponde Fenoglio - il marchio era conosciuto per il potente V8, oggi i quattro modelli più venduti sono gli R 410, R 450, R 490 e R 500 che si vedono sempre più spesso nelle flotte italiane. Naturalmente accanto ai mezzi per lungo raggio il V8 resta un prodotto fondamentale nella nostra strategia e la nuova generazione lo dimostra in concreto: top della tecnologia con abbattimento dei consumi dal 7 al 10 per cento e l'arrivo di un motore inedito da 650 cv".

Entro fine anno arriveranno ulteriori novità? "Scania non lesina mai. Nei prossimi mesi - anticipa Fenoglio - verranno introdotte importanti novità nella nuova gamma. I prodotti sono pronti ma in fase di test: come ho spiegato prima, arriveranno quando saremo sicuri, tranquilli e pronti per affrontare il mercato e ottenere il successo che i nostri prodotti meritano. Sul piano tecnologico e progettuale Scania è in assoluta posizione avanzata: lo dimostra l'ibrido-elettrico lanciato l'anno

scorso, primo al mondo, arrivato sul mercato solo quando avevamo la certezza che, nel lungo termine, avrebbe dato ai clienti grandissima soddisfazione".

Una delle caratteristiche della guida di Fenoglio è rappresentata dall'attenzione ai giovani: nuove figure nello staff e supporto alle start-up. Qual è il messaggio che il Presidente lancia alle nuove generazioni? "Per iniziare - premette Fenoglio - un messaggio andrebbe lanciato ai miei coetanei, che sono chiamati ad aiutare i giovani, trasmettendo loro senza indugi la propria esperienza: il cambiamento richiede la mente libera delle nuove generazioni, che però hanno bisogno di conoscere un po' di storia. Aiutiamoli a crescere, agevolando il loro ingresso nel mercato del lavoro: scopriremo dei talenti spesso nascosti. E pensiamo positivo! Negli anni passati quante volte abbiamo sentito lamentele e paura del futuro: il mondo del trasporto sta cambiando, se vogliamo affrontare le sfide del futuro occorre sinergia tra la determinazione di chi ha esperienza e l'entusiasmo di chi è alle prime armi. Vista con nuovi occhi, la trasformazione dell'economia apre infinite possibilità. E i giovani lo sanno".

Nel nostro settore qual è

Quest'anno abbiamo lanciato Scania Growth Capital, fondo d'investimento per imprese a forte crescita con rilevanza strategica per l'ecosistema nel trasporto. Viene gestito da un team esterno responsabile degli investimenti e consente di raggiungere un segmento di aziende complementari, offrendoci l'opportunità di attingere fin da subito a innovazioni e sviluppi rilevanti per il settore".

Per sua natura Fenoglio è persona caratterizzata da forte carica di entusiasmo. Ci sarà pure qualche elemento che lo preoccupa? "L'entusiasmo e la determinazione - risponde il manager piemontese - sono le chiavi per affrontare il cambiamento che sta vivendo

occorre gestire. Le nostre aziende hanno la capacità di adattarsi con la stessa rapidità? Il rischio non è solo la perdita di volumi ma la scomparsa. Scania si colloca in questa evoluzione non come spettatore ma da protagonista: un'intera divisione è dedicata allo studio dell'elettrificazione e l'anno scorso, quando abbiamo lanciato il truck elettrico, a qualcuno sembrava follia. Oggi lo vediamo percorrere le strade dall'Austria alla Germania".

I GRANDI VALORI DEL GRIFONE

Cosa contraddistingue il marchio Scania? "Il grande rispetto umano - risponde Fe-

non ha subito scossoni: fatta eccezione per la normale successione per limiti anagrafici, le persone sono rimaste le stesse. E hanno tutte la stessa carica di entusiasmo che dimostravano cinque anni fa. Si sono aggiunti nuovi elementi, persone giovani ben integrate che stanno dando all'azienda nuova linfa di vitalità. Sono soddisfatto di tutto per questo prim'ancora che per i numeri, che pure ci vedono in crescita come e più del mercato".

L'ultima domanda al "rivoluzionario Fenoglio": qual è il segreto del suo successo? "Forza di volontà - afferma il Presidente in conclusione - e massimo impegno: in Scania non puoi mai mollare. E agguisterei il tenere a cuore la



Il successo delle attività di **ItalSCANIA** in Italia è legato alla grande evoluzione dei prodotti, ora anche con la nuova generazione, ma non va trascurato il lavoro che **Franco Fenoglio** ha realizzato mettendo insieme una squadra di collaboratori di assoluto valore.

stata la più importante iniziativa di Scania rivolta alle nuove generazioni? "Scania - risponde Fenoglio - è attiva in numerose partnership, con clienti, con il mondo accademico e con aziende del settore tecnologico, per guidare il cambiamento verso un sistema di trasporto sostenibile.

Il mondo del trasporto. La variabile che desta qualche pensiero è la velocità: le attuali generazioni di manager sono abituate a cicli economici che duravano cinque o più anni. Si è poi arrivati a trasformazioni di anno in anno. Oggi, ogni settimana assistiamo a modalità e innovazioni che

noglio - che caratterizza l'intera struttura organizzativa a tutti i livelli: non manca mai il sostegno personale quando occorre. In Scania ho riconosciuto valori nei quali credo da sempre, ritrovandomi alla guida di un'azienda fantastica, nei prodotti e nelle persone. In tutti questi anni il team

squadra: come in precedenza nella mia carriera, in questi anni ho favorito la nascita di un sano spirito di gruppo, anziché della competitività. Questo consente a ciascuno nel proprio ruolo di dare il massimo di sé. E i brillanti risultati sono sotto gli occhi di tutti".

SUCCESSO PER IL PRIMO RADUNO IN CASA ITALSCANIA

IN QUEL DI TRENTO PUBBLICO DA TUTTA ITALIA

Un weekend che gli appassionati dei veicoli pesanti, giunti a Trento da tutta Italia, difficilmente riusciranno a dimenticare. Una due giorni intensa e ricca di emozioni, coronata dalla presentazione ufficiale del nuovo motore Scania V8 e dalla parata dei veicoli per le vie del centro storico di Trento. Migliaia di appassionati e addetti ai lavori hanno varcato i cancelli di ItalSCANIA per ammirare i veicoli decorati e entrare nel vivo di un mondo fatto di grande innovazione, creatività e passione.

La città di Trento ha accolto con grande calore i moltissimi decorati giunti da tutta Italia per partecipare all'evento "I giorni del re". Momento clou della manifestazione la parata dei veicoli che hanno sfilato per le vie del centro storico fino a Piazza Dante, dove in moltissimi sono arrivati attratti dalle luci, dai colori e dai suoni dei giganti della strada. "Un evento indimenticabile", "Una due giorni che porterò sempre nel cuore", "Erano anni che attendevo questo momento", "Ho provato delle emozioni che non potrò mai scordare", "Ho fatto tanti chilometri per essere qui ma ne è valsa sicuramente la pena", questi alcuni dei commenti raccolti nel corso della manifestazione. Moltissimi i visitatori che hanno varcato i cancelli della sede di ItalSCANIA per ammirare i veicoli esposti, assistere alle decorazioni live e alle creazioni artistiche su stra-

da e per trascorrere qualche ora di divertimento.

Gli appassionati del brand Scania hanno potuto conoscere dal vivo e scattarsi un selfie con i due ospiti d'eccezione, arrivati in Italia dalla Svezia: Kistofers Hansén, Responsabile del Design di Scania e padre dei nuovi veicoli, e Sven-Erik "Svempa" Bergendahl, decoratore di fama mondiale. Un evento divenuto realtà anche grazie al grandissimo supporto delle autorità locali, intervenute con uno stand informativo dedicato alla sicurezza stradale, e le istituzioni, che hanno partecipato attivamente all'organizzazione della manifestazione. "Siamo onorati - ha evidenziato Roberto

Stanchina, Assessore con delega per le politiche economiche e agricole, tributi e turismo intervenuto alla conferenza stampa di presentazione dell'evento e al taglio del nastro - di aver ospitato questo evento a Trento: la città ha accolto con grande entusiasmo i moltissimi veicoli decorati provenienti da tutta Italia per potersi esibire al numeroso pubblico presente sia presso la sede di ItalSCANIA che per le vie di Trento durante la parata dei veicoli. Credo sia stato importante coniugare un evento come questo con la diffusione di messaggi di più ampia portata legati al mondo dei trasporti, sottolineandone la centralità per l'intero comparto economico



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, Brezno di Bedero (VA)

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

SCANIA LANCIA LA NUOVA GENERAZIONE DI MOTORI V8

Si conferma una leggenda



A NEANCHE UN ANNO DI DISTANZA DALL'ARRIVO DELLA NUOVA SERIE S, IL MARCHIO DEL GRIFONE PROSEGUE LA SUA OFFENSIVA PRODOTTO RINNOVANDO LA FAMIGLIA DI PROPULSORI DAL 1969 SINONIMO DI TOP DI POTENZA. PIÙ LEGGERI E RISPARMIOSI, SI RIVOLGONO AI TRASPORTATORI "CHE HANNO SCANIA NEL CUORE". E NON SOLO: "NE BENEFICERANNO I PROFESSIONISTI DEL TRASPORTO ECCEZIONALE E CHI NELLA SUA ATTIVITÀ ASSEGNA PRIORITÀ AL TEMPO", SPIEGA CINZIA CASEROTTI, DIRETTORE VENDITE ITALSCANIA.

MAX CAMPANELLA
TRENTO

Più potenza, più efficienza, più robustezza. E da oggi più leggerezza perché, anche quando si tratta del V8 da 16 litri, padre di tutti i motori più potenti per camion, "ogni chilo in meno è un chilo in più di merce trasportata", per usare le parole di Franco Fenoglio, Presidente e Amministratore delegato di Italscania.

Siamo all'evento "I giorni del Re", tenutosi nella sede di Trento di Italscania. Una manifestazione rivolta agli appassionati purosangue del truck, a coloro "che hanno Scania nel cuore". Quale migliore cornice per svelare la nuova generazione del V8? Vera e propria icona Scania dal 1969, anno dell'introduzione della prima generazione da 350 cv, V8 è sinonimo d'incredibile potenza: negli anni i motori Scania V8 si sono guadagnati una solida reputazione di affidabilità e robustezza, caratteristiche che si riflettono in chilometraggio elevato ed elevato valore dell'usato.

"Con il V8 il veicolo Scania ha un cuore che non smette mai di battere: ecco perché è diventato leggenda". Con queste parole, affiancato da

Kistofer Hansén, Responsabile del Design di Scania e padre della nuova generazione S lanciata l'anno scorso, Franco Fenoglio scopre uno degli e-

semplari della nuova famiglia di propulsori.

A portarci alla scoperta del nuovo V8 è Paolo Carri, da marzo 2011 Business Support

& Development Director Italscania. "La famiglia - illustra Paolo Carri - parte dal modello base da 520 cv e 2.700 Nm di coppia. Prosegue col fratel-

lo maggiore da 580 cavalli e 3.000 Nm, finora raggiungibili solo con potenze superiori. Top di gamma resta il gioiello di sempre da 730 cv e 3.500 Nm che conserva la tecnologia EGR+SCR. Per la prima volta viene inserito il modello inedito da 650 cv e 3.300 Nm, basato su tecnologia SCR che lo rende in grado di rispettare la normativa Euro 6. Tutti i motori assicurano un risparmio di carburante del 7-10 per cento a quei clienti che utilizzano combinazioni particolarmente pesanti o che necessitano di velocità medie elevate, oppure per entrambe le tipologie di clienti. Professionisti per i quali si stima che il costo di carburante continui a rappresentare un terzo del complessivo costo totale di proprietà".

La nuova generazione di motori è la risposta Scania al trend emergente nei trasporti che prevede veicoli sempre più lunghi e pesanti, segnando così una nuova pietra miliare nella produzione di motori: la coppia massima è già disponibile a 950 giri al minuto, particolarmente significativa la riduzione di 80 kg di peso. Oltre agli appassionati, a chi è rivolto il nuovo V8? "A coloro - spiega Cinzia Caserotti, in Scania da 35 anni,

praticamente da sempre in Italscania dove da dieci anni è Direttore Vendite - che danno priorità al tempo, che pur restando nei limiti delle normative devono svolgere consegne veloci. A questi professionisti la nuova generazione promette di far risparmiare tempo prezioso. Ma penso anche al trasporto eccezionale, ovvero a quei convogli che richiedono tanta coppia. Senza dimenticare quei professionisti che considerano l'autocarro un vero e proprio investimento, che lo tengono per 7-8 o dieci anni, macinando milioni di chilometri. La scelta di un motore Scania V8 è innanzitutto una scelta logica dal punto di vista dell'ottimizzazione dei costi e, a tal riguardo, nessun cliente con una combinazione di motrice e rimorchio con peso superiore a 30 t potrà rimanere deluso. Lo stesso vale per il consumo di carburante per tonnellata/km, per il comfort per l'autista e per lo straordinario valore dell'usato, sempre più evidenti con il passare del tempo". Per il momento, la nuova generazione di V8 Scania è offerta nella configurazione Euro 6, ma nell'ambito del programma del costruttore svedese è previsto il lancio di altri livelli di emissioni.



Cinzia Caserotti, Direttore Vendite Italscania in posa con il nuovo motore Scania V8.

SOLUZIONI SVILUPPATE PER MASSIMIZZARE LA PRODUTTIVITÀ

ARRIVA UN'INEDITA VERSIONE V8 DA 650 CAVALLI

Tra le principali novità della nuova famiglia V8 in primo piano l'introduzione della versione da 650 cv e, di conseguenza, di un nuovo livello di potenza nella gamma: ben 3.300 Nm a partire da 950 giri/min, senza limitazioni di coppia a qualsiasi marcia, per soddisfare l'esigenza di quei professionisti che trasportano carichi estremamente pesanti. "Si tratta di un inedito propulsore - spiega Cinzia Caserotti, Direttore Vendite Italscania - che permette di optare per il rapporto al ponte più lungo sull'assale posteriore e di sfruttare la coppia per ri-

durere il regime e di conseguenza il consumo di carburante. Non solo. Anche i clienti che operano per il nuovo motore base da 520 cv potranno contare su diverse caratteristiche che raramente si trovano abbinate: è veramente straordinario sedersi al volante di una combinazione da 40 t e poter contare su una coppia di 2.700 Nm, con la possibilità di mantenere una velocità di crociera elevata e costante anche su strade collinose con un consumo di carburante uguale o inferiore a quello di motori da 450 cv di altri brand".

I motori Scania V8 rappresentano, dal 1969, una scelta naturale in caso di condizioni di guida impegnative. Senza dimenticare che sono ambiti da clienti per l'inconfondibile rombo, la potenza e la particolare sensazione di guida. "Ogni soluzione sviluppata da Scania - precisa Cinzia Caserotti - è sempre mirata alla produttività del cliente. Ogni rapporto con l'autotrasportatore inizia da una valutazione congiunta e approfondita delle condizioni specifiche dell'applicazione e prosegue con un'analisi attenta di come il cliente possa ottenere la migliore economia operativa totale, grazie alle nostre soluzioni di trasporto. Considerando tutti questi parametri, spesso una Scania V8 risulta la scelta ottimale per le situazioni più impegnative. Prestigio e sensazioni speciali sono compresi nel prezzo".



MANUTENZIONE CON PIANO FLESSIBILE: USA I DATI OPERATIVI
RACCOLTI IN TEMPO REALE PER INTERVENTI PERSONALIZZATI.

“UNA MANUTENZIONE CHE SI ADATTA A COME UTILIZZO IL MIO CAMION”

Un servizio di manutenzione che si adegua dinamicamente alle reali condizioni di utilizzo di ogni mezzo.
È l'officina a chiamare quando serve per fare esattamente ciò che serve.

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

SCANIA

IVECO CONCLUDE SUL CIRCUITO DI BALOCCO IL NUOVO STRALIS TOUR 2017

We are the Champions



IL GIRO D'ITALIA PROMOZIONALE DEI NUOVI STRALIS XP E NP TCO2 CHAMPIONS HA COINVOLTO 660 CLIENTI IN CINQUE TAPPE DA SUD A NORD. LE PROVE EFFETTUATE A BORDO DI QUATTRO STRALIS XP E UNO STRALIS NP SONO STATE 807 E 23 I CONCESSIONARI IVECO COINVOLTI NELL'ORGANIZZAZIONE DEL TOUR. UNA GRANDE OCCASIONE PER INCONTRARE I TRASPORTATORI E TESTARE LE NUOVE DECLINAZIONI DI GAMMA DELL'AMMIRAGLIA IVECO, CAPACI DI GARANTIRE L'OTTIMIZZAZIONE DEI COSTI DI GESTIONE, ANCHE E SOPRATTUTTO CON LA PRESTAZIONALE MOTORIZZAZIONE A GAS NATURALE.

**FABIO BASILICO
PAOLO ALTIERI**
BALOCCO

I campioni sono tornati a casa. E sul circuito di Balocco, dove ha sede il centro sperimentale FCA e CNH Industrial, hanno dato ennesima prova del loro valore, l'ultima del Tour promozionale che li ha tenuti impegnati per oltre un mese lungo l'Italia. Il Nuovo Stralis Tour 2017 di Iveco ha dato i suoi frutti confermandosi una grande occasione per incontrare i trasportatori e testare le nuove declinazioni di gamma dell'ammi-

raglia Iveco, capaci di garantire l'ottimizzazione dei costi di gestione, anche e soprattutto con la prestazionale motorizzazione a gas naturale. Come ha spiegato Sara Castaldi, Brand Marketing Manager Iveco Mercato Italia, ai giornalisti intervenuti a Balocco a margine dell'ultimo appuntamento del Tour, "nelle cinque tappe principali del Tour - Pergusa il 6 maggio, Magione il 13 maggio, Adria il 20 maggio, Misano il 27 e 28 maggio, Balocco il 10 giugno - sono stati registrati una media di 5.300 km a veicolo, 17 km di prova esterne, 5,5 km

di prove negli autodromi, oltre 105 ore di viaggio totali per veicolo, 24 minuti di durata media delle prove esterne, sempre per veicolo, e 8 minuti di durata prove interne. Le prove effettuate sono state 807 e i clienti registrati 660. Nel conteggio figurano anche i 56 clienti visitati direttamente nelle loro sedi dal team del Tour. Il Tour promozionale degli Stralis XP e NP TCO2 Champions ha coinvolto in maniera attiva e indispensabile 23 concessionari Iveco di tutta Italia. Allo stesso modo è stato fondamentale l'apporto dei tre sponsor: ZF,



Michelin e Alcoa".

Nel dettaglio, sono stati quattro gli Stralis XP protagonisti del Tour: AS440S46T/P, AS440S48T/P, AS440S51T/P, AS440S57T/P. A questi si è aggiunto uno Stralis NP a metano: AS440S40T/P. A supporto delle operazioni, due Stralis sono stati adibiti a unità mobili per la formazione tecnica degli ospiti e hospitality. Per le prove su circuito a Balocco i giornalisti hanno avuto a disposizione quattro Stralis XP da 460, 480, 510 e 570 cv e uno Stralis NP da 400 cv. In aggiunta, due Daily Euro 6 Cab e Van

MICHELIN

Gianfranco Bonfadini, Original Equipment Country Manager

"Tripla A" per l'efficienza energetica dello Stralis XP

Il nuovo Stralis XP ha preziosi alleati sulla strada dell'efficienza: Michelin e i pneumatici della X Line Energy. Un convoglio di elevata qualità sottolineato dalla certificazione "tripla A" sulla resistenza al rotolamento, la cui riduzione è fonte primaria di risparmio in termini di consumi di carburante ed emissioni inquinanti. "I pneumatici rappresentano circa un terzo del totale dei consumi - ha ribadito Gianfranco Bonfadini, Original Equipment Country Manager di Michelin - La X Line Energy di Michelin va a incidere proprio su questo aspetto, proponendo un convoglio 'Tripla A' all'avanguardia come primo equipaggiamento dello Stralis XP TCO2 Champion: X Line Energy F per l'asse frontale nella misura 385/55R22.5, X Line Energy D2 in misura 315/70R22.5 per l'asse motore e X Line Energy T nella misura 385/55R22.5 per il rimorchio".

I nuovi pneumatici si qualificano come eco-compatibili. "Iveco è tra i primi brand sul mercato ad adottare i Michelin X Line Energy F e D2 'Tripla A' - ha aggiunto Bonfadini - La riduzione al minimo della resistenza al rotolamento consente notevoli risparmi rispetto agli attuali pneumatici X Line: fino a 1 litro/100 km di carburante risparmiato, 0,5 litri/100 km in media di risparmio durante il primo ciclo di vita, un vantaggio per l'ambiente pari a 1,33 kg di CO2 in meno ogni 100 km corrispondente a oltre 3,7 t durante il primo ciclo di vita. In termini economici, il risparmio è di oltre 1.600 euro in media durante la prima vita dei pneumatici. Sul nuovo Stralis, grazie ai nuovi pneumatici eco-

compatibili, il risparmio di carburante può arrivare all'1,5 per cento. Montati di serie sul nuovo Stralis XP i Michelin X Line Energy sono disponibili su richiesta per l'intera gamma Iveco".

Un altro aspetto fondamentale che caratterizza i nuovi pneumatici è la sicurezza. "I pneumatici anteriori hanno marcatura M+S & Antisplash, quelli dell'assale motore M+S & 3PMSF - ha precisato Bonfadini - Possiamo ben dire che la sicurezza è garantita dal primo all'ultimo chilometro. I test di frenata da 40 km/h a 0 km/h effettuati su superficie bagnata ha messo in evidenza un diminuzione del 10 per cento della distanza di frenata, da 34,6 metri dell'attuale offerta di pneumatici a 30,9 metri della nuova, pari a 3,7 metri in meno".

Molteplici le tecnologie innovative che Michelin ha impiegato per la definizione e la produzione dei nuovi pneumatici. "La tecnologia Regenion ha consentito di definire una scultura evolutiva che limita le deformazioni del battistrada, riduce la resistenza al rotolamento e migliora la durata. Silicion identifica una nuova mescola innovativa per il primo pneumatico autocarro Michelin con battistrada in silice che riduce considerevolmente la resistenza al rotolamento. Infincoil attiene alla sommità ottimizzata che riduce ulteriormente la resistenza al rotolamento e consente la riduzione di 2,5 kg della massa. Infine Carbion, ovvero la mescola innovativa con struttura molecolare più omogenea che consente un'ottima resa chilometrica e ridotta resistenza al rotolamento".



ALCOA WHEELS

Andrea Sturaro, Truck & Bus Sales Manager

Leggerezza e robustezza, i must dell'alluminio

Alcoa Wheels vanta anni di esperienza nel settore delle ruote in alluminio. Non foss'altro per il fatto che è stata proprio questa azienda a inventare la prima ruota in alluminio forgiato per veicoli industriali nel 1948. Nel 2016 Alcoa si è suddivisa in due aziende: Alcoa e Arconic. Alcoa Wheels sono prodotte da Arconic Wheel and Transportation Products che fa parte del Gruppo Arconic. Alcoa Wheels vuol dire la più ampia gamma di dimensioni di ruote, da 17.5"/19.5" fino a 22.5". Le ruote Alcoa sono le prime in alluminio a essere testate e approvate da tutti i fabbricanti europei di veicoli industriali e di pullman gran turismo. Inoltre, i prodotti Alcoa sono presenti in tutti i cataloghi degli optional dei costruttori.

"Alcoa ha iniziato come Aluminium Company of America nel 1888, fondata da Charles Martin Hall e oggi è il principale produttore mondiale di alluminio primario, così come il più grande estrattore di bauxite e raffinatore di allumina al mondo - ha spiegato nel suo intervento Andrea Sturaro, Truck & Bus OEM Sales Manager Alcoa Wheels - Alcoa non solo ha scoperto l'alluminio ma ha anche inventato l'industria dell'alluminio. Arconic gestisce il più grande centro mondiale di ricerca e sviluppo per metalli leggeri, situato in Pennsylvania. I numeri esprimono chiaramente il valore di tutto questo: 600 scienziati, ingegneri, tecnici e personale di supporto, 267 laboratori di ricerca, 95 per cento delle leghe di alluminio usate in aviazione sviluppate da Alcoa, innovazioni concluse in oltre 8mila brevetti".

Ogni ruota Alcoa inizia il suo percorso come un unico blocco di lega di alluminio ad alta resistenza. Con presse fino a 8mila tonnellate



da 180 cv: un'occasione in più per testare le qualità della più recente generazione del principe dei leggeri Iveco.

I punti chiave che qualificano la nuova gamma Stralis TCO2 Champion, in particolare le versioni XP e NP a metano CNG/LNG, sono TCO, sostenibilità, tecnologia e business partner. I pilastri dello sviluppo dello Stralis XP sono stati il risparmio di carburante, la tecnologia e l'affidabilità, la sostenibilità e i servizi. Iveco ha rinnovato e migliorato tutti i sistemi tecnici principali: il nuovo Stralis può così vantare una catena cinematica completamente riprogettata, una nuova architettura del sistema elettrico ed elettronico, un cambio ZF di riferimento per la categoria e nuovi assali e sospensioni posteriori, oltre a introdurre le funzioni predittive con tecnologia GPS di ultima generazione e nuove dotazioni specificamente progettate per migliorare l'economia dei consumi e la sostenibilità, come i pneumatici Michelin X Line Energy "tripla A" specifici per il trasporto su lunga distanza. In aggiunta, Iveco ha sviluppato una nuova generazione di servizi che mirano a ridurre il Total Cost Of Ownership di ciascun modello. Sui motori, Iveco ha lavorato per aumentare le prestazioni senza aumentare i consumi. Inoltre, il motore Cursor 13 da 12.9 litri ha aumentato

la potenza di 10 cv e il Cursor 11 da 11.1 litri ha incrementato la coppia. Ulteriori migliorie riguardano le nuove fasce elastiche, i pistoni riprofilati con minore carico tangenziale, riduzione degli attriti con risparmio di carburante fino allo 0,6 per cento, nessun aumento del consumo d'olio. Specifiche per il risparmio carburante sono soluzioni come il sistema anti-idling che protegge i motori da inutili funzionamenti al minimo o lo spegnimento del motore al minimo dopo 5 minuti.

TECNOLOGIA MIRATA AL RISPARMIO

Un grosso contributo in tal senso lo danno i cosiddetti smart auxiliaries come lo smart alternator che recupera parte dell'energia cinetica persa dal veicolo durante la fase di rilascio o la pompa sterzo a cilindrata variabile che a comando idraulico riduce la quantità d'olio dello sterzo nell'impianto e il livello della temperatura dell'olio. Alla maggiore efficienza di combustione contribuisce la smart EGR che non è un dispositivo per il controllo delle emissioni ma una vera applicazione di risparmio del carburante disponibile su Cursor 11 da 480 cv e Cursor 13 da 570 cv. Il nuovo cambio Hi-Tronix di ZF ha una durata aumentata dell'80 per cento e



Il tour organizzato da Iveco attraverso la penisola per far toccare con mano ai clienti le molte qualità del nuovo Stralis, sia nella versione XP che NP, si è concluso sulla pista di Balocco dove anche i giornalisti hanno potuto provare a lungo il veicolo.

costi di manutenzione inferiori. Inoltre, è meno rumoroso e possiede nuovi campi di applicazione. Il sistema di guida predittiva con tecnologia GPS Hi-Cruise agevola il lavoro efficiente dell'autista mettendo in campo il sistema ecoroll predittivo, il cambio marcia predittivo e il sistema predittivo cruise control. L'efficienza nei consumi di Stralis XP è stata certificata dall'ente TÜV Sud: 11,2 per cento di risparmio carburante.

Nel campo dei servizi, il TCO2 Smart Report consente di avere un report settimanale sull'andamento dall'intera flotta, le prestazioni degli autisti e il loro trend, le prestazioni dei veicoli. TCO2 Advising vuol dire monitoraggio costante di: consumo di carburante di ciascun veicolo e flotta, stile di guida di ciascun autista, piano d'azione orientata al risparmio di carburante, team del mercato riservato al supporto dei clienti, rap-

porto diretto del cliente con l'esperto Iveco sui consumi. Uptime Guarantee garantisce la riparazione del veicolo entro 24 ore presso la rete Truck Station di Iveco e il rimborso giornaliero per ogni 24 ore di fermo macchina. In definitiva, con Stralis XP la riduzione del TCO può arrivare fino al 5,6 per cento.

Il rivoluzionario Stralis NP, alimentato a gas naturale compresso e liquefatto, è il camion per il trasporto internazionale con un altissimo livello di sostenibilità, un prodotto che rappresenta una vera e propria svolta nel mondo dei trasporti a gas naturale. È l'unico camion alimentato a gas naturale ad offrire la potenza, il comfort, la tecnologia del cambio all'avanguardia e l'autonomia necessari per affrontare le missioni di

tonnellata di carico, in linea con gli standard commerciali sulla lunga distanza. L'offerta Stralis Natural Power è particolarmente ampia: con motore Cursor 8 in configurazione CNH la capacità di immagazzinamento del gas compresso è pari a 720 litri per un'autonomia complessiva di 450 km.

Sempre con motore Cursor 8 ma configurazione CNG+LNG si arriva a 810 km complessivi, dati dai 170 km ottenibili dai 280 litri di CNG e dai 640 km derivanti dai 510 litri di LNG. Con motore Cursor 9 la configurazione CNG consente un'autonomia di 570 km (920 litri), quella C-LNG di 1.035 km (285 km con CNG e 750 km con LNG, pari a 460 e 540 litri immagazzinati), quella doppio LNG di 1.500 km con 1.080

litri di metano liquido immagazzinato. In Italia sono attive ben 1.158 stazioni di rifornimento per il metano compresso mentre si sta costruendo la rete infrastrutturale dedicata all'LNG per truck, con possibilità aggiuntiva di erogazione anche del CNG: le stazioni aperte sono 11, quelle che sono in procinto di essere ultimate sono 3 e quelle la cui apertura è prevista entro fine di quest'anno sono undici.

Il nuovo motore a gas naturale LNG da 9 litri raggiunge la migliore potenza di sempre per questo tipo di alimentazione: 400 cv con 1.700 Nm di coppia, corrispondente a un rapporto di 10 cv per

ZF

Paolo Vivarelli, Responsabile Marketing OE di ZF Italia

Con Hi-Tronix si viaggia verso il futuro

Si chiama Hi-Tronix l'innovativa trasmissione modulare ZF che equipaggia lo Stralis XP TCO2 Champion. "Si tratta di un cambio pronto per il domani - ha spiegato nel suo intervento Paolo Vivarelli, Responsabile Marketing OE di ZF Italia - L'Hi-Tronix, o ZF-TraXon, detta nuovi standard di riferimento: elevate coppie in ingresso con la versione Direct Drive (DD) che arriva fino a 2.800 Nm, miglior rapporto potenza/peso che è pari a 12,83 Nm/kg in versione 12 marce, massima ampiezza rapporti con 16,69-1,00 in DD, migliore efficienza con un rendimento del 99,7 per cento, possibilità di quattro rapporti in retromarcia con retro ultra lenta opzionale". Ai trasportatori, Hi-Tronix garantisce fino a circa 65 kg di carico utile aggiuntivo: "con un peso di soli 265 kg a secco nella versione senza Intarder, il TraXon è definitivamente una trasmissione leggera per la categoria che permette un aumento del carico utile", ha precisato Vivarelli.

Due altri valori aggiunti per i clienti sono il lungo periodo di esercizio e l'ottimale affidabilità della trasmissione: "La meccatronica è completamente integrata - ha aggiunto Paolo Vivarelli - e sono elevate le prestazioni di durata, con un periodo di esercizio del cambio che rispetto all'Euro Tronic è stato incrementato del 66 per cento in riferimento al numero di cambi marcia e del 50 per cento in riferimento al numero di attuazioni frizione. Inoltre, va considerata la riduzione delle emissioni di vibrazioni e l'aumento della stabilità delle temperature, elementi ottenuti grazie al nuovo design della scatola cambio in alluminio. Su periodo di

esercizio e affidabilità incidono anche l'attuatore frizione ConAct integrato a basso livello di manutenzione, l'estesa vita operativa della frizione, l'esteso intervallo di sostituzione dell'olio e l'assenza di sfuato esterno".

Tre gli asset che qualificano l'Hi-Tronix come gran riduttore di consumi: "in primis - ha continuato Vivarelli - il fatto che si tratta di una trasmissione intelligente supportata da varie funzioni software; poi la presenza di mappatura modalità Eco e infine la riduzione dei giri motore a velocità di crociera". Con Hi-Tronix e in virtù della interconnessione dei dati consentita dallo Stralis XP, il trasportatore può adottare un'efficace strategia di guida predittiva. "Con PreVision GPS - ha detto ancora Vivarelli - è possibile ridurre la frequenza del cambio marcia, ridurre i consumi, aumentare il comfort, incrementare le fasi di rolling, ottimizzare il calcolo della resistenza all'avanzamento e della massa per aumentare la guidabilità".

Con Iveco Hi-Tronix è possibile usufruire della funzione manovra & creeping mode: "le sue caratteristiche sono il migliore controllo della frizione in fase di spunto e la migliore manovrabilità a bassa velocità agendo sul pedale dell'acceleratore - ha spiegato Paolo Vivarelli - I vantaggi pratici sono il miglior controllo del veicolo in fase di manovra, anche in condizioni operative difficili". Anche in termini di silenziosità, l'Hi-Tronix fa un notevole passo avanti, arrivando a essere il 30 per cento più performante dell'AS Tronic (-6 dB).



"LvL One" o "Dura-Bright Evo".

"I vantaggi delle nostre ruote sono diversi - ha aggiunto Sturaro - Sono le più leggere perché garantiscono un risparmio fino a 250 kg per gli autoarticolati e pari al 42 per cento per ruota in peso non sospeso. Sono le più robuste in virtù della robustezza della forgiatura, risultando 4 volte più robuste dell'acciaio, 5 volte più resistenti del ferro e con 5 anni di garanzia a chilometraggio illimitato. In termini di resa economica, assicurano un ridotto consumo di carburante, una migliore dissipazione del calore, una minore usura del pneumatico, una maggiore durata della vita dei freni e delle sospensioni, minori costi di manutenzione e maggiore valore di rivendita. Alcoa Wheels significa anche eco-compatibilità: le nostre ruote sono fabbricate in lega di alluminio ad alta resistenza e sono 100 per cento riciclabili. Sono le più innovative in virtù delle soluzioni produttive adottate, come nel caso delle ruote Dura-Bright Evo, dalla facile manutenzione, le Dura-Flange che proteggono contro l'usura dei bordi del disco, le WorkHorse per i veicoli industriali pesanti del segmento off-road. Infine, i nostri prodotti hanno un indubbio valore estetico e migliorano l'aspetto generale dei veicoli grazie a un design dal forte appeal".



SU CIRCUITO / IVECO STRALIS XP 460 CV, STRALIS NP 400 CV E DAILYVAN 180 CV PASSO 3.520 MM H2

Sulla strada senza compromessi



SULLA PISTA INFUOCATA DI BALOCCO ABBIAMO PROVATO DUE STRALIS E UN DAILY. AL VOLANTE DEI TCO2 CHAMPIONS XP E NP TRIONFANO LA FLESSIBILITÀ E L'ELEVATA REATTIVITÀ DI DUE VEICOLI VOTATI ALL'OTTIMIZZAZIONE DELLA TOTAL COST OF OWNERSHIP. LA VERSIONE A METANO NP NON HA NULLA DA INVIDIARE ALLE SORELLE DIESEL. NESSUNA SORPRESA PER IL DAILY, CAMPIONE DI FLESSIBILITÀ GRAZIE AL CAMBIO AUTOMATICO A 8 RAPPORTI.

FABIO BASILICO
BALOCCO

Albalocco sfrecciano veloci le auto del Gruppo FCA sottoposte a test. Sulla pista Iveco che corre parallela i protagonisti che solcano l'asfalto infuocato di una giornata di piena estate sono quanto di più avanzato la tecnologia del costruttore torinese è oggi in grado di proporre per trasporti efficienti e dai costi di gestione ottimizzati. La squadra di Stralis XP e NP è pronta per essere testata da parte dei giornalisti specializzati intervenuti all'evento di chiusura del Nuovo Stralis Tour 2017. Saliamo a bordo di un trattore Stralis XP da 460 cv e ci apprestiamo a percorrere il giro di prova.

Da subito ci accorgiamo di come si comporta il cambio automatico Hi-Tronix, l'innovativa trasmissione modulare ZF a 12 marce che detta nuovi standard di riferimento. Privo di rimorchio, lo Stralis XP si muove con innesti veloci delle marce e approntando la migliore strategia di efficienza in una situazione che non prevede la movimentazione di un carico. Abbiamo quindi la conferma che Hi-Tronix è una trasmissione intelligente supportata da varie funzioni software. Con Hi-Tronix e in virtù della interconnessione dei dati consentita dallo Stralis XP, il trasportatore può adottare un'efficace strategia di guida predittiva e il cambio permette anche di usufruire della funzione manovra & creeping mode con un migliore controllo della frizione in fase di spunto e la migliore manovrabilità a bassa velocità agendo sul pedale dell'acceleratore. Dell'Hi-Tronix apprezziamo anche la silenziosità, a tutto vantaggio del comfort di guida.

Lo Stralis NP da 400 cv, il secondo veicolo provato, riserva la piacevole sorpresa

dell'efficienza. Montato su un trattore con semirimorchio a piano carico, dimostra lo stato dell'arte della progettazione Iveco nel settore del gas naturale, dove il costruttore è ormai da anni assoluto pioniere. Dotato di motore Cursor 9 e configurazione C-LNG con serbatoio per gas compresso e gas metano liquido, lo Stralis NP della nostra prova garantisce un'autonomia di oltre 1.000 km. Noi ci limitiamo a percorrere quelli del giro di prova a Balocco, assaporando fino in fondo le performance complessive del veicolo, del tutto comparabili a quelle dei veicoli tradizionali a gasolio. Non c'è alcuna differenza anche in termini di comfort di guida e versatilità operativa. Il cambio automatizzato Eurotronic, pur posizionandosi a un gradino precedente rispetto alle innovazioni apportate dall'Hi-Tronix, non lascia

nulla al caso e agisce ai massimi livelli adottando strategie di cambiata intelligenti. Un grande contributo di efficienza la danno i pneumatici Michelin X Line Energy con certificazione "tripla A" sulla resistenza al rotolamento che equipaggiano anche lo Stralis XP: X Line Energy F per l'asse frontale nella misura 385/55R22.5, X Line Energy D2 in misura 315/70R22.5 per l'asse motore e X Line Energy T nella misura 385/55R22.5 per il rimorchio. Le ruote sono firmate da Alcoa Wheels, ovvero il player mondiale di riferimento per le ruote in alluminio. I vantaggi sono diversi, dalla leggerezza alla robustezza, dalla resa economica alla riciclabilità e all'indubbio valore estetico.

Il cambio automatico Hi-Matic a 8 rapporti è la sorpresa più eclatante del Daily Euro 6. Conferma della rinoma-

ta flessibilità e versatilità del piccolo Iveco ma anche ulteriore passo in avanti in un processo evolutivo che sembra non avere fine. Abbiamo testato l'Hi-Matic montato su un Daily Van H2 tetto medio e passo di 3.520 mm, una delle molteplici configurazioni che compongono la line-up furgone del principe dei leggeri Iveco.

LINEA PIÙ RICCA

Non solo. La gamma Daily Euro 6 Hi-Matic è stata ampliata per includere una linea di modelli più ricca, in grado di soddisfare qualsiasi esigenza. Offre la massima comodità e tutti i possibili vantaggi in materia di sicurezza, prestazioni e produttività grazie alla leva del cambio ergonomica multifunzionale e alla strategia di cambio auto adattativa. Inoltre, la gamma è

dotata del sistema intelligente EcoSwitch PRO, che riconosce se il veicolo è carico o meno, riducendo il consumo di carburante e diminuendo ulteriormente le emissioni senza compromettere la produttività del cliente. Con l'introduzione del cambio Hi-Matic, Iveco ha iniziato a riscrivere le regole sull'efficienza dei furgoni, sulla riduzione dei consumi e sul piacere di guida. Su strada Hi-Matic è discreto quanto efficiente. Il cambio marce è veloce e impercettibile, a garanzia di un comfort di guida eccellente: l'innesto avviene in meno di 200 millisecondi quando è richiesta un'elevata prontezza di risposta in accelerazione. Hi-Matic è stato sviluppato in collaborazione con ZF e oltre a consentire un piacere di guida di livello automobilistico, riduce i costi di riparazione e manutenzione del 10 per cento grazie alle

sue eccezionali caratteristiche di durata e affidabilità.

Non c'è mai fine all'evoluzione del Daily. Da decenni sulla breccia, il best seller dei leggeri Iveco è sempre pronto ad assecondare con prontezza e determinazione le nuove esigenze del mercato. Daily Euro 6 accende la connettività a bordo, grazie alla nuova e rivoluzionaria app Daily Business Up, che trasforma qualsiasi smartphone o tablet in un'interfaccia permettendo ai clienti di sperimentare la massima efficienza nel loro "ufficio mobile". La nuova Daily Business Up è una piattaforma aperta in continua evoluzione che aiuta i clienti a migliorare produttività ed efficienza. Basandosi su forza, versatilità, prestazioni e durata, il nuovo Daily Euro 6 introduce nuove caratteristiche che sfruttano la tecnologia per superare i limiti in termini di prestazioni, accrescere il comfort a un nuovo livello, fornire una maggiore connettività e ridurre il TCO, mostrando il suo istinto per le attività di business e rendendolo il partner commerciale perfetto per i clienti Iveco.

La gamma del nuovo Daily Euro 6 propone due motori a quattro cilindri, con cilindrata da 2.3 e 3.0 litri, potenze da 120 a 210 cv e coppia massima da 320 a 470 Nm. L'ampia gamma di motori include anche versioni eco-compatibili: il Daily Natural Power è dotato di motore 3.0 litri da 136 cv ed eroga una coppia massima di 350 Nm da 1.500 a 2.730 giri/min assicurando un'autonomia da 250 fino a 450 km a cui si aggiungono gli 80 km forniti dalla benzina in modalità recovery. Il Daily NP utilizza gas naturale compresso e offre un vantaggio nelle aree urbane a traffico limitato grazie al suo funzionamento pulito e silenzioso. In gamma c'è anche il Daily Electric, la versione silenziosa a emissioni zero.



Anche il Daily, nella versione Hi-Matic, ha partecipato all'evento di chiusura dello Stralis Tour sul circuito di Balocco.

IVECO. IL TUO PARTNER PER UN TRASPORTO SOSTENIBILE.



SOSTENIBILITÀ

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

TECNOLOGIA

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

BUSINESS PARTNER

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

COSTO TOTALE DI ESERCIZIO

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

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

Numero verde
800-800288

lun-ven 8-20 / sabato 8-12

IVECO

Il tuo partner per un trasporto sostenibile

INTERVISTA / MIHAI DADERLAT, BUSINESS DIRECTOR DI IVECO MERCATO ITALIA

Ora clienti orgogliosi

“IL MONDO DELLA
TECNOLOGIA E DELLA
COMPETIZIONE CI HA
SEMPRE
CONTRADDISTINTO -
SPIEGA IL MANAGER -
COMPETERE
PER NOI VUOL DIRE
ANCHE FARE LA
DIFFERENZA DAL
PUNTO DI VISTA DELLE
SOLUZIONI DI
TRASPORTO
ECOLOGICHE ED
EFFICIENTI; IN
SECONDO LUOGO
BISOGNA TENER CONTO
DELL'EMOZIONE DI
VIVERE DENTRO IL
MONDO DEI CLIENTI:
NEGLI ULTIMI ANNI CI
SIAMO
LASCIATI UN PO'
SFUGGIRE QUESTO
ASPETTO E VOGLIAMO
RIMEDIARE. LA
VICINANZA CON I
CLIENTI E IL MONDO
RETAIL È DI
FONDAMENTALE
IMPORTANZA PER AVERE
UNA VISIONE CHIARA DI
CIÒ CHE RUOTA
ATTORNO AL
TRASPORTATORE”.



PAOLO ALTIERI
MISANO

La vittoria in gara 2 del campione in carica Jochen Hahn dell'omonimo team ha galvanizzato gli animi degli uomini e delle donne Iveco presenti sul circuito di Misano per l'annuale appuntamento con l'European Truck Race, il campionato dei giganti che vede protagonista il costruttore torinese in doppia veste, ovvero con il Team Hahn e il Team Schwabentruck. “Per la prima volta Iveco partecipa all'intero campionato FIA European Truck Race 2017 come sponsor tecnico di due team - precisa un entusiasta Mihai Daderlat, Business Director di Iveco Mercato Italia - È per l'ottavo anno al fianco del Team Schwabentruck e da quest'anno supporta anche il campione in carica del Team Hahn”.

Iveco supporta il Team Schwabentruck con due Stralis da competizione. Il tedesco Gerd Körber, tre volte campione dell'European Truck Race (1996, 2001 e 2003), e il compagno di squadra Markus Altenstrasser saranno alla guida di uno Stralis 440 E 56 XP-R da gara, con una potenza impressionante di 1.150 cv, un peso di 5,5 tonnellate e un motore Iveco Cursor 13. I veicoli sono appositamente preparati per raggiungere una velocità massima comunque limitata dai regolamenti sportivi di 160 km/h. Il Team Hahn nasce nel 1996 e il pilota Jochen Hahn riceve il volante dal padre nel 1999 aggiudicandosi nella sua prima stagione il titolo di “Rookie of the Year” grazie ai risultati ottenuti. Gli anni di gloria per Jochen e il Team Hahn iniziano nel 2011 con la vittoria

del titolo per tre anni consecutivi, un secondo posto nel 2014, il terzo gradino del podio nel 2015 e la vittoria nella scorsa edizione. Anche il Team Hahn gareggerà a bordo di uno Stralis 440 E 56 XP-R da competizione.

La presenza di Iveco a Misano catalizza tutta una serie di valide motivazioni. Come ha sottolineato Pierre Lahutte, Iveco Brand President, “siamo orgogliosi di far parte con i nostri veicoli di un mondo che coinvolge e appassiona prima di tutto i nostri clienti in Europa. Si tratta di una preziosa occasione per dimostrare le performance dei nostri truck nei circuiti che valorizzano le prestazioni dei motori e della meccanica dei veicoli. Inoltre, queste estremizzazioni di performance sono volte a testare la durabilità e l'affidabilità dei componenti impiegati sui veicoli in produzione”.

LA NOSTRA DIFFERENZA

Concetti ribaditi da Mihai Daderlat che ha centrato l'attenzione sul duplice significato della presenza Iveco all'appuntamento sul circuito romagnolo che catalizza l'attenzione di migliaia di trasportatori e appassionati di camion: “innanzitutto c'è in evidenza il mondo della tecnologia e della competizione che ci ha sempre contraddistinto. Competere per noi vuol dire anche fare la differenza dal punto di vista delle soluzioni di trasporto ecologiche ed efficienti; in secondo luogo bisogna tener conto dell'emozione di vivere dentro il mondo dei clienti: negli ultimi anni ci siamo lasciati un po' sfuggire questo aspetto e vogliamo rimediare. La vicinanza con i clienti e il



Mihai Daderlat, Business Director di Iveco Mercato Italia.

mondo retail è di fondamentale importanza per avere una visione chiara di ciò che ruota attorno al trasportatore, sia che si tratti di passione per il racing che del suo lavoro quotidiano. È questo anche il senso che abbiamo voluto dare all'Emotional Truck Tour 2017, sottolineato da un preciso pay off: ‘lasciate trasportare’”.

“Oltre ai risultati positivi che abbiamo registrato negli ultimi tempi - ha aggiunto Daderlat - Iveco si caratterizza per la voglia di vincere. Il fatto di aver investito in tecnologie all'avanguardia ci ha permesso di competere e di puntare alla performance. Non solo nel mondo racing”.

E il discorso non poteva non riguardare il gas naturale, la propulsione alternativa che è ormai un cavallo di battaglia di Iveco, che può ben fregiarsi del riconoscimento di pioniere del settore. “Partiamo da una premessa - ar-

gomenta Mihai Daderlat - Avevamo sempre detto che ci sarebbe stata un'evoluzione importante nel mercato rispetto alla transizione energetica. Noi ci abbiamo creduto e ci abbiamo lavorato duro anche prima dell'esplosione del fenomeno. Siamo arrivati al momento giusto e stiamo vincendo la scommessa di avere una gamma adeguata con trazione alternativa che dà risposte concrete alle esigenze dei trasportatori. Da ottobre 2016 ad aprile 2017 abbiamo consegnato 360 trattori alimentati a metano liquido LNG e gas compresso CNG, pari al 95 per cento di quota mercato del segmento trattori CNG e LNG. Per quanto riguarda l'intero 2017 stiamo cercando di stabilizzare il mercato rendendolo meno stagionale e meno dipendente dagli incentivi sta-

tali; pensiamo di consegnare almeno altre 100-150 macchine. Dopodiché, grazie anche alle novità tecnologiche che proporremo a fine 2017, i numeri sicuramente cresceranno. Stiamo investendo sul nostro futuro. Qualche altro costruttore si sta mettendo sulla nostra strada e ne siamo contenti. Tutto ciò contribuisce a confermare la validità di ciò che facciamo e a fare in modo che ci sia un mercato più grande e competitivo”.

VOLANO I VEICOLI CNG E LNG

“Crediamo in un mercato che arrivi a superare le 1.000 macchine all'anno e dove noi potremo esprimere almeno il 10 per cento e oltre nei trattori stradali CNG e LNG - ha aggiunto Daderlat - Sicura-



Il comodo ma anche sportiveggiante posto di guida dello Stralis XP Abarth “Emotional Truck”.



Una delle emozionanti fasi dell'European Truck Race 2017, il campionato dei giganti con Iveco tra i grandi protagonisti.

mente aumenteranno anche gli impianti di distribuzione del metano liquido. Nel 2016 eravamo a 8-9 stazioni, ora siamo a 10 ed entro fine anno arriveremo a una ventina. Centro e Nord Italia saranno coperti e questo dato, abbinato all'autonomia dei nostri mezzi pari a 1.500 km con il metano liquido, rende bene l'idea delle potenzialità del gas naturale. Per quanto riguarda il Centro e Sud Italia stiamo cercando di collaborare al massimo livello per facilitare la nascita di una valida soluzione di distribuzione.

Quando questo accadrà, l'Italia finalmente decollerà sia per numero di stazioni che per vendite di truck LNG. Noi ci saremo".

IVECO E LO SCORPIONE

Il Dna competitivo di Iveco, da qualsiasi lato lo si guardi, continua dunque a riservare interessanti sorprese. Ultima in ordine di tempo è il sodalizio con il mitico Scorpione del Team Abarth. "Per tre anni consecutivi - spiega Daderlat - Iveco sarà fornito-

re ufficiale dei mezzi pesanti per la logistica del reparto corse Abarth e fornirà al team due veicoli, uno Stralis XP e un Eurocargo. I veicoli saranno rispettivamente destinati al Trofeo Abarth Selenia in pista e al Trofeo Abarth 124 rally Selenia e faranno parte della flotta di supporto Abarth. Con questa prestigiosa partnership, Iveco celebra il mitico marchio automobilistico che più di tutti riesce a comunicare lo spirito che si vive all'interno dei circuiti e delle strade dei rally, oltre alla condivisione dei valori di

sportività e performance insiti nel Dna dello Scorpione. Questa collaborazione ha radici nel passato: fin dai primi anni Ottanta, Iveco ha supportato il Team dello Scorpione in numerose competizioni di livello mondiale, contribuendo così agli storici successi del brand".

A rafforzare questa partnership tra i due marchi, Iveco produrrà una speciale edizione limitata di 124 esemplari del nuovo Stralis XP TCO2 Champion dalla livrea bianca con finiture rosse e grigie, storici colori della

squadra. I "124" esemplari celebrano la famosa Abarth 124 spider protagonista sia sulle strade sia sui tortuosi tracciati dei rally. Il numero "zero" di questa edizione limitata sarà proprio quello utilizzato durante le gare. "La serie limitata - aggiunge Daderlat - trae inoltre ispirazione dal nuovo Stralis XP Abarth 'Emotional Truck', un veicolo prodotto in unico esemplare come speciale tributo alla partnership tra Iveco e la squadra dello Scorpione. La livrea del veicolo è stata progettata e realizzata dal Centro Stile Abarth, che ha dedicato particolare attenzione alla personalizzazione del veicolo con i colori e le grafiche del brand. Gli interni del veicolo, in puro stile Abarth, ricordano quelli della 124 Abarth con sellatura in pelle dei sedili, del volante e dei pannelli porta. Il veicolo è già protagonista su tutti i circuiti del campionato FIA European

Truck Race 2017, in esposizione all'interno del paddock Iveco".

La versione "Emotional Truck" celebra le prestazioni raggiunte dal nuovo Stralis XP, il veicolo più affidabile e a basso consumo attualmente presente sul mercato, progettato per massimizzare l'affidabilità, ridurre le emissioni di CO2 e il Costo Totale di Esercizio (TCO). La catena cinematica completamente rinnovata, il nuovo cambio al top di gamma, il motore riprogettato, l'ormai nota e confermata tecnologia HI-SCR, le funzioni GPS predittive di ultima generazione e tutte le nuove funzionalità sono in grado di consentire risparmi di combustibile fino all'11,2 per cento, come confermato dai recenti test dell'Ente certificatore tedesco TÜV. Le prestazioni straordinarie in termini di TCO e di riduzione delle emissioni di CO2 fanno dello Stralis XP un vero campione di TCO2.



CNH INDUSTRIAL IN PRIMA FILA PER LA MOBILITÀ SOSTENIBILE

Avanti tutta con la transizione energetica

Lo stato dell'arte delle politiche di CNH Industrial in materia di transizione energetica e mobilità sostenibile è stato di recente illustrato a Trevi (Pg) durante il convegno organizzato dal World Energy Council Italia e Globe (Associazione nazionale per il clima) dal titolo: "Energia tra fatti, comunicazione, comunità. Verso una strategia energetica nazionale condivisa". CNH Industrial era tra gli sponsor dell'evento che ha riunito istituzioni, aziende e giornalisti per condividere la visione sui cambiamenti energetici. Dai motori a gas naturale di FPT Industrial ai veicoli Natural Power di Iveco fino ai prototipi di trattore a metano di New Holland Agriculture, CNH Industrial ha portato le testimonianze di un cambiamento virtuoso già in atto. CNH Industrial ha sostenuto l'evento soprattutto attraverso la condivisione di esperienze e conoscenze negli ambiti in cui opera: quelli del trasporto di merci e persone e dell'agricoltura. Gian Luca Galletti, Ministro dell'Ambiente e della Tutela del Territorio e del Mare, ha ricordato quanto l'ambiente sia un tema che ci tocca tutti, in ogni istante, a ogni livello: politico, economico, sociale, industriale. "La strategia energetica nazionale è imperniata su obiettivi ambientali, a dimostrazione di quanto l'ambiente e la sostenibilità siano ormai al centro di ogni iniziativa e programma", ha detto Galletti. Concetti condivisi dagli altri partecipanti, a partire da Carlo Lambro, membro



del Group Executive Council di CNH Industrial e Brand President di New Holland Agriculture. Lambro, nel suo intervento, ha illustrato il ruolo di precursore di New Holland, marchio che ha alle spalle oltre 120 anni di innovazioni in campo agricolo: "Siamo stati i primi a parlare di azienda agricola energeticamente indipendente, cioè in grado di sopperire al proprio fabbisogno energetico in totale autonomia, trasformando colture e scarti di lavorazione in biometano ed energia elettrica, innescando così un circolo virtuoso. Ed è sempre New Holland ad aver portato in campo, per ora attraverso due prototipi, il trattore T6 Methane Power, con emissioni di CO2 sensibilmente ridotte e notevoli risparmi economici per i coltivatori. Si tratta di un prodotto che risponde appieno alla nostra strategia di fornire soluzioni non

solo tecnologicamente efficienti, ma anche allineate alle più moderne tendenze, come quella dell'utilizzo di combustibili interamente rinnovabili".

Michele Ziosi, Direttore Institutional Relations Europa, Medio Oriente e Africa di CNH Industrial, ha sottolineato che "la mobilità sostenibile è al centro della strategia energetica nazionale. In questo contesto, il gas naturale è un pilastro fondamentale per ridurre ulteriormente l'impatto ambientale e per dare nuovo impulso alla filiera industriale di questa preziosa risorsa. Senza contare l'ulteriore potenziale offerto dal biometano, sia nei trasporti sia in agricoltura". Federico Gaiazzi, Direttore Marketing di FPT Industrial, ha riaffermato, di fronte al Cursor 9 NG (Natural Gas), il più potente motore a 9 litri a gas naturale oggi sul mercato, la leadership di FPT Indu-

rial: "Noi abbiamo una gamma completa di propulsori a gas naturale, dai 3 ai 9 litri, che consentono già oggi di ottenere straordinarie efficienze energetiche e di emissioni. Il Cursor 9 NG riesce ad abbattere le emissioni di CO2 del 14 per cento e ad azzerare quelle

di polveri sottili, con prestazioni equivalenti ai motori termici tradizionali".

Anche Massimo Santori, intervenuto per Iveco, ha ricordato la necessità di puntare sul gas naturale. "Noi sosteniamo che l'alimentazione debba dipendere dalla missione del trasportatore: urbana o extraurbana, a breve o a lungo raggio; pertanto, abbiamo in gamma veicoli che possono offrire la soluzione giusta per ogni esigenza. E siamo consapevoli che oggi il metano è la migliore alternativa sostenibile e già disponibile nella versione a gas naturale liquefatto per le missioni a lungo raggio". A conferma delle parole di Santori, uno Stralis Natural Power era esposto di fronte a Villa Fabri, sede del convegno. Il veicolo era di proprietà di LC3, azienda specializzata nel settore del trasporto merci a temperatura controllata e container, da sempre impegnata nell'offrire un servizio altamente performante

anche dal punto di vista ambientale. Infatti, il nuovo Stralis NP è il primo veicolo a gas naturale progettato per missioni di lunga distanza, grazie a un'autonomia di 1.500 chilometri assicurata da due serbatoi di gas naturale liquefatto. Questi mezzi permettono di ridurre le emissioni di CO2 fino al 15 per cento, che diventa 95 per cento in caso d'impiego di biometano. Insieme al nuovo Stralis NP di Iveco e al Cursor 9 NG di FPT Industrial, a Trevi era anche presente un trattore New Holland a completare l'esposizione dell'offerta sostenibile di CNH Industrial: un modello T7.190, trattore potente ed estremamente versatile grazie a un motore dotato della tecnologia ECOblue HI-eSCR, anch'esso sviluppato da FPT Industrial. Conforme alle più recenti normative sulle emissioni senza bisogno di ricorrere a sistemi di riciccolo del gas di scarico o di filtri antiparticolato, il propulsore riesce anche ad assicurare consumi eccezionalmente contenuti. I lavori del convegno si sono chiusi con la redazione di un documento che riunisce tutte le indicazioni e le raccomandazioni emerse durante i tre giorni di lavori. Una "Carta di Trevi" che illustri l'importanza non solo di cambiare approccio rispetto alla produzione e all'utilizzo dell'energia, ma anche di saper raccontare - compito specifico dei giornalisti - questo cambiamento a tutti i cittadini, per coinvolgerli e renderli parte attiva del processo globale di transizione energetica.



Da sinistra: Carlo Lambro, Brand President di New Holland Agriculture, e Gian Luca Galletti, Ministro dell'Ambiente e della Tutela del Territorio e del Mare, nel corso del convegno.

IL NUOVO TRUCK FUSO AL CENTRO DELLE STRATEGIE DAIMLER TRUCKS

Super Great alla conquista del Giappone

M.S. ALTIERI
STOCCARDA

Il Giappone chiama, Daimler Trucks risponde. Con l'introduzione del nuovo truck pesante oltre le 15 t Fuso Super Great, il colosso tedesco è più che mai determinato a consolidare ulteriormente il proprio posizionamento sul mercato giapponese. Inoltre, Daimler, il più grande costruttore di veicoli industriali a livello mondiale, intende fissare nuovi standard in termini di efficienza, sicurezza e connettività sul mercato nipponico. A bordo di Fuso Super Great la strategia della piattaforma globale di Daimler Trucks trova piena attuazione: motori, cambi e assi provengono dagli stabilimenti dedicati alla produzione di gruppi di Mannheim, Gaggenau e Kassel della consorella Mercedes-Benz, nonché dalla fabbrica per catene cinematiche della filiale di Detroit-Redford (Michigan, Usa). "Questo nuovo veicolo ci consente di scalare i vertici del mercato giapponese - ha dichiarato Marc Llistosella, Presidente & Ceo di Fuso nonché Responsabile di Daimler Trucks Asia - Il nuovo Fuso Super Great è frutto di un lavoro di progettazione completamente nuovo e utilizza le tecnologie più avanzate appartenenti alle nostre piattaforme globali Daimler Trucks. Il nostro obiettivo è offrire ai nostri clienti il truck più efficiente, sicuro e meglio connesso in rete attualmente disponibile sul mercato giapponese".

D'ora in avanti il Fuso Super Great di nuovo sviluppo sarà benchmark di efficienza



nel segmento dei truck pesanti nel mercato giapponese. Un impegno di responsabilità ben giustificato: innanzitutto perché una serie di nuove tecnologie ha consentito di ridurre i consumi del nuovo truck anche del 15 per cento rispetto al modello precedente. Inoltre, i componenti della catena cinematica del Super Great, mutuati dalle attuali piattaforme di prodotto, sono stati leggermente modificati al fine di soddisfare le specifiche esigenze del mercato del Sol Levante. La strategia della piattaforma globale di Daimler Trucks consente così di ottenere standard qualitativi omogenei, vantaggi in termini di costi grazie alle economie di scala e flessibilità nell'ambito della capacità produttiva.

Con una quota di valore aggiunto superiore al 50 per cen-

to, la catena cinematica di un truck - composta da motore, cambio e assi - rappresenta un fattore chiave per il successo economico di produttore e cliente.

Il motore OM470 da 10,7 litri, montato sul nuovo Super Great, soddisfa i requisiti relativi alla norma giapponese sui gas di scarico JP17, è equipaggiato con il pacchetto HEDP (Heavy Duty Engine Platform) Fuel Efficiency ed è stato ulteriormente perfezionato sia sul fronte della riduzione di consumi ed emissioni allo scarico sia per quanto riguarda il carico utile rispetto al propulsore precedente. La produzione di questo motore è affidata allo stabilimento Mercedes-Benz di Mannheim. Anche il cambio automatizzato, adottato sul Fuso Super Great, appartiene alla gamma di cambi

di ultima generazione, realizzata per i truck pesanti. Il cosiddetto cambio ShiftPilot, prodotto nello stabilimento di Gaggenau, favorisce a sua volta l'economia dei consumi; allo stesso tempo, questo cambio manuale automatizzato a 12 marce accresce sensibilmente il comfort di marcia. L'assale è un perfetto esempio dell'ottimale sinergia presente all'interno della rete di produzione globale per la catena cinematica. Viene prodotto e montato direttamente nello stabilimento giapponese di Kawasaki. Il fulcro è costituito dal gruppo differenziale, che trasmette la potenza del motore alle ruote motrici, ed è realizzato nello stabilimento Mercedes-Benz di Kassel e nella fabbrica per catene cinematiche della filiale di Detroit-Redford.

Una novità assoluta per il mercato giapponese è rappresentata dai sistemi di sicurezza e di assistenza di ultima generazione presenti a bordo del nuovo Super Great, grazie ai quali i veicoli Daimler Trucks sono tra i più sicuri anche sui mercati europeo e nordamericano. Il sistema di frenata d'emergenza Active Brake Assist 4 (ABA4), il sistema di riconoscimento della stanchezza del conducente Active Attention Assist e il sistema di assistenza alla svolta Active Sideguard Assist riducono notevolmente il rischio di incidenti e di situazioni potenzialmente pericolose sia per il conducente che per tutti gli altri utenti della strada, contribuendo così a garantire un trasporto merci più sicuro ed efficiente. Fuso Super Great si avvale anche della funzione telematica Trucconnect, disponibile di serie su tutti i modelli della gamma, che consente al cliente di richiamare in tempo reale tutti i principali dati del truck, al fine di ridurre al minimo i tempi di fermo. Per usufruire di questo servizio è sufficiente collegare il veicolo a internet mediante il Truck Data Center, installato a livello globale sui veicoli dei marchi Mercedes-Benz, Freightliner e Fuso. Il Truck Data Center rappresenta il "cuore" del truck collegato in rete: grazie a questo modulo hardware, i veicoli Daimler Trucks possono essere equipaggiati più prontamente con componenti elettronici innovativi, indipendentemente dai vari paesi e marchi di riferimento. Fuso è il primo costruttore giapponese di veicoli industriali a offrire questo servizio. Anche sotto il

CON L'INTRODUZIONE DEL NUOVO TRUCK PESANTE OLTRE LE 15 T FUSO SUPER GREAT, IL COLOSSO TEDESCO È PIÙ CHE MAI DETERMINATO A CONSOLIDARE ULTERIORMENTE IL PROPRIO POSIZIONAMENTO SUL MERCATO GIAPPONESE. INOLTRE, DAIMLER, IL PIÙ GRANDE COSTRUTTORE DI VEICOLI INDUSTRIALI A LIVELLO MONDIALE, INTENDE FISSARE NUOVI STANDARD IN TERMINI DI EFFICIENZA, SICUREZZA E CONNETTIVITÀ SUL MERCATO NIPPONICO.

profilo estetico sono stati compiuti passi da gigante: Fuso ha ridisegnato completamente sia l'abitacolo che il look degli esterni del nuovo Super Great, offrendo ora a tutti gli autisti standard di comfort più elevati e superiore ergonomia per il posto guida.

Tra gli allestimenti interni figurano, oltre ai nuovi sedili e al nuovo volante, la plancia digitale e il Truck Center Control con touchscreen.

INTERVISTA / DAVIDE SIBONA, DIRETTORE GENERALE AUTOCLIMA

In prima linea anche nella lotta ai batteri

L'AZIENDA DI CAMBIANO, LEADER NELLA FORNITURA DI IMPIANTI DI CLIMATIZZAZIONE, PROPONE SUL MERCATO DUE PRODOTTI ALL'AVANGUARDIA COME SANICLIMAFILTER E SANIFRIGOFILTER, SVILUPPATI AL FINE DI ELIMINARE LA CARICA BATTERICA A BORDO DELLE AMBULANZE E I CATTIVI ODORI NEI VANI DI TRASPORTO DELLE DERRATE ALIMENTARI. A OGGI NESSUNO DEI CONCORRENTI AUTOCLIMA È IN GRADO DI FORNIRE SOLUZIONI PER QUESTO PROBLEMA.

FABIO BASILICO
CAMBIANO

Un filtro antibatterico basato sul semplice concetto naturale della fotocatalisi che garantisce un ambiente totalmente esente da cariche batteriche a bordo delle ambulanze. Si chiama Saniclimafilter ed è stato testato e prodotto da Autoclima, azienda specializzata nel settore della climatizzazione e leader nella fornitura di impianti veicoli per ambulanze su tutto il mercato europeo. E dopo aver sviluppato il filtro da applicare agli evaporatori utilizzati in funzione condizionamento, Autoclima ha fatto un ulteriore passo in avanti arrivando a sfruttare l'innovazione anche sui gruppi frigoriferi per il trasporto di alimentari. Qui il vantaggio che si ottiene da Sanifrigofilter è doppio: abbattimento carica batterica ed eliminazione dei cattivi odori. Sanifrigofilter permette ai proprietari di veicoli coibentati destinati al trasporto misto di prodotti freschi di passare tranquillamente dal pesce al dolce o alla carne senza il rischio di contaminazione di odori tra i diversi alimenti. Se si

considera poi che le azioni di sanificazione e igienizzazione vengono normalmente eseguite a veicolo fermo, è facile intuire che Sanifrigofilter sia un prodotto che elimina i tempi di fermo macchina, in quanto è proprio durante la marcia che svolge la sua funzione primaria di annientamento dei batteri e dissolvimento degli odori.

Ne abbiamo parlato con Davide Sibona, Direttore Generale di Autoclima. "Autoclima vanta una posizione di leadership nella fornitura di impianti di climatizzazione veicolare per ambulanze nel mercato europeo - ha spiegato il manager - Motivo per cui, nell'ambito delle visite commerciali agli allestitori di veicoli sanitari, abbiamo percepito una sempre maggiore attenzione alla problematica della proliferazione dei batteri nel vano sanitario. Da qui, la ricerca con i nostri fornitori-partner di una soluzione che si potesse integrare nei prodotti inseriti a catalogo. Dopo il primo prototipo e i test di laboratorio che confermarono la bontà del progetto e del prodotto abbiamo maturato la decisione di estendere la soluzione a un sempre mag-



Davide Sibona

gior numero di prodotti e applicazioni. L'ultimo nato - Sanifrigofilter - è stato sviluppato al fine di eliminare i cattivi odori nei vani di trasporto di derrate alimentari nonché per la completa eliminazione dei batteri. Ad oggi, nessuno dei concorrenti di Autoclima è in grado di fornire soluzioni per un problema tanto sentito".

Qual è dunque il ruolo di mercato di Autoclima nel settore dei veicoli speciali come le ambulanze? Quali sono le esigenze più importanti e come intende soddisfarle? "Autoclima vanta sicuramente un ruolo di primo piano nel settore dei veicoli speciali e più tipicamente nell'ambito delle

ambulanze nonché delle cliniche mobili - ha aggiunto Sibona - I prodotti a marchio Autoclima possono essere trovati a bordo di ambulanze circolanti, per esempio, in Italia, Germania, Egitto, Arabia Saudita, Russia. Il mercato sta sempre più chiedendo ambulanze o cliniche mobili in grado di operare in diverse condizioni ovvero sia con veicoli in marcia che con veicoli in sosta; ragione per cui si rende necessario equipaggiare i veicoli con diverse soluzioni di aria condizionata funzionanti con veicolo in movimento (a 12V o 24V) e alimentati a 230V quando sono in sosta. Autoclima è l'unica che, per vastità di gamma prodotti, è in grado di fornire più soluzioni per la stessa tipologia di veicoli. Sull'evoluzione del mercato del trasporto refrigerato, Davide Sibona ha puntualizzato che "il mercato del trasporto refrigerato è oggi attento soprattutto alle regolamentazioni che impattano sull'ambiente, con le restrizioni che i vari Comuni dettano alla circolazione all'interno dei propri territori. Questo significa che i veicoli che possono circolare in città devono essere a basso impatto ambienta-

le, e con tecnologie variabili all'interno del vano di carico per poter effettuare consegne di più prodotti con lo stesso carico. Soprattutto pensiamo che il trasporto delle derrate alimentari sarà regolamentato con sempre maggiore severità. Detto questo, è possibile che il futuro di questo genere di trasporti sarà in mano a società di leasing, piuttosto che ai singoli padroncini e i veicoli che le società di leasing vorranno gestire dovranno essere affidabili, economici ma performanti. E queste società si rivolgeranno ovviamente solo ed esclusivamente ad allestitori che saranno in grado di rispondere a tali requisiti, con ridotti costi di gestione e reti di assistenza capillari e strutturate. Per questa ragione Autoclima sta portando al termine la revisione di tutta la propria rete di officine autorizzate in grado di intervenire in tempi rapidissimi su questo genere di veicoli". Quali sono allora oggi le più importanti sfide tecnologiche che un'azienda come Autoclima deve affrontare? "È nostra opinione - ha detto ancora il Direttore Generale - che la sfida importante che Autoclima dovrà affrontare per il futuro è le-

gata soprattutto alla gestione elettronica dei propri prodotti, unitamente ad altre strumentazioni o altri componenti presenti all'interno dei veicoli. Si riscontra già oggi, per esempio nel campo dei veicoli allestiti ad ambulanza, la necessità che un unico pannello elettronico sia in grado di gestire tutta la strumentazione e gli apparati presenti sul veicolo. Ecco quindi che Autoclima ha appena sviluppato una nuova centralina elettronica per la gestione termica all'interno di veicoli quali minibus, ambulanze, veicoli ad allestimenti speciali, che è in grado di riconoscere e comandare non solo i condizionatori Autoclima installati a bordo veicolo ma anche eventuali sistemi di riscaldamento ausiliari". "Le nostre prospettive di crescita - ha concluso Davide Sibona - sono orientate a mantenere e incrementare una posizione di leadership nel settore della trasformazione dei veicoli, non solo con il consolidamento e il rafforzamento della nostra presenza in mercati già consolidati, non solo nazionale, ma orientandoci verso mercati con esigenze di crescita e sviluppo costanti".

FRAIKIN CONSEGNA DUE IVECO STRALIS ALLA CTP

Prato scommette sul noleggio

SINONIMO DI TRASPORTO DI QUALITÀ, LA COOPERATIVA GUIDATA DA SETTE ANNI DA ETTORE D'ASCENZI STA FORTEMENTE INVESTENDO SU FLOTTA E INFRASTRUTTURE. NELLA DIVERSIFICAZIONE RISPETTO AL PASSATO SI COLLOCANO LA NUOVA SEDE DI 3.000 METRI QUADRATI E LA PARTNERSHIP CON IL NOLEGGIATORE FRANCESE: "NON ESCLUDIAMO AFFATTO L'IPOTESI DI ALTRI INSERIMENTI DI VEICOLI NOLEGGIATI PER VENIRE INCONTRO ALLE NOSTRE NECESSITÀ: DANNO LA GARANZIA CHE UN PLAYER ESTERNO SPECIALIZZATO SI OCCUPA DELLA LORO GESTIONE", SPIEGA IL VICEPRESIDENTE MASSIMO GRASSO.

MAX CAMPANELLA
PRATO

Al suo terzo anno di operatività in Italia, al secondo anno pieno, Fraikin si sta imponendo sul mercato italiano con la sua proposta che, di pari passo a un profondo cambiamento in atto nel settore dei trasporti, consente all'azienda di trasporto una modalità alternativa al tradizionale acquisto del veicolo: il noleggio come possibile strumento utile alla soddisfazione di una domanda della committenza sempre più altalenante sta diventando realtà diffusa. Non solo tra padroncini e aziende di piccole dimensioni: non mancano esempi di flotte dimensionate che, accanto a un parco di proprietà, scelgono di avvalersi di veicoli a noleggio, da utilizzare per affrontare picchi di lavoro, o anche per accontentare una richiesta di veicoli allestiti (ad esempio per il trasporto isoteramico) che in una fase iniziale rappresenta un business alternativo. In questo caso, l'autotrasportatore è diviso tra il non voler perdere il cliente e la necessità d'investire, pur non avendo la percezione di quanto quel business "nuovo" per la sua azienda possa crescere in termini di volume.

LA SOLUZIONE FRAIKIN

La soluzione arriva da Fraikin, che alle aziende propone la tranquillità di veicoli nuovi e moderni, grazie a partnership con costruttori e allestitori di primo piano. Una tranquillità che ha convinto CTP (Cooperativa Trasportatori Pratesi) a inserire nella flotta due Iveco Stralis da 460 cv - uno con cabina top di gamma, l'altro con cabina di minori dimensioni - noleggiati tramite l'azienda francese e già operativi per la distribuzione: per il primo si prevede una percorrenza di 12mila km l'anno, 8mila per il secondo, tra Centro-Nord e Lombardia.

Sinonimo di trasporto di qualità, grazie a una flotta che viene rinnovata a cadenza semestrale, CTP nasce nel 1973 come fornitore di servizi per i padroncini che operavano a Prato soprattutto per l'industria tessile: il percorso del semilavorato di quest'ultima ampliava il suo raggio e i trasportatori avevano sempre più bisogno di un supporto. Si fa intanto strada la distribuzione organizzata, che in Toscana sbarca innanzitutto con CAM (Cooperativa Acquisti Mercuro) divenuta poi Conad. L'apertura di un magazzino a Pistoia richiede il trasporto di carne appesa e CTP riceve la prima richiesta, acquista il primo veicolo e acquisisce una persona come socio autista. Da quel momento, di pari passo all'evoluzione del settore, CTP adegua il suo business per rispondere alle esi-



genze dei soci e oggi la sua operatività si è capovolta: la flotta di proprietà è costituita da circa 200 mezzi, cui si aggiungono 70 semirimorchi (per il 90 per cento furgonati) e una trentina di veicoli commerciali leggeri.

CTP è molto focalizzata sul trasporto alimentare, conta 222 addetti tra autisti e impiegati, ha chiuso il 2016 con un fatturato di circa 24 milioni di euro ed è una Cooperativa a proprietà indivisa: ogni socio è proprietario della sua quota e viene eletto un Cda che, a sua volta, nomina un Presidente. Dal 2010 a ricoprire questo ruolo è chiamato Ettore D'Ascenzi, personaggio che esprime tutte le caratteristiche della Cooperativa che presiede: 52 anni, entra in CTP quando questa conta 22 autisti. Persona modesta ma determinato nelle relazioni, il suo focus è sul cliente ma anche e soprattutto sullo svolgi-

mento del lavoro da parte di ogni socio con serenità e tranquillità. Laddove possibile, CTP non lesina supporto ai soci quando occorre. E riveste importanza strategica che gli autisti siano al volante di veicoli sicuri, moderni ed efficienti. Per la tranquillità di tutti. "L'età media dei nostri mezzi - spiega Ettore D'Ascenzi - è di circa sei anni, ma negli ultimi tre o quattro anni la tendenza sta cambiando: possedere un veicolo a lungo cominciava a essere costoso e abbiamo rinnovato quasi il 15 per cento della flotta. Guardando indietro agli ultimi trent'anni, abbiamo affrontato richieste di lavoro che si sono impennate d'improvviso: nel 1994 abbiamo raddoppiato la flotta da 30 a 60 mezzi, quando la distribuzione diventava più competitiva. Un altro picco nel 2010 quando, a seguito della crisi, Conad ha assegna-

to a CTP la gestione complessiva del trasporto e della logistica e anche in quel caso abbiamo raddoppiato il parco da 100 a 200 unità".

Negli anni CTP ha iniziato a servire anche Carrefour,

Unicoop, TuoDi: una diversificazione che, complice la mancata esposizione bancaria, le ha consentito di superare indenne la crisi. "Pur avendo subito dei ridimensionamenti nel margine - prosegue Ettore D'Ascenzi - non abbiamo sacrificato posti di lavoro, tenendo fede allo spirito di CTP. Il settore è cambiato profondamente rispetto agli anni d'oro: sono cambiate le normative, il rispetto delle emissioni è sempre più restrittivo, sono aumentati i costi. Il tutto ha avuto un impatto economico ma CTP, grazie alle solide basi, in tutti questi anni è cresciuta in volumi e fatturato. E oggi continuiamo a investire".

NUOVA STRATEGIA

La partnership con Fraikin rientra nella nuova strategia d'investimento, che passa dalla nuova sede di 3.000 mq, di cui mille di cella frigorifera a -20° e gli altri 2mila tra fresco e uffici al piano superiore. Un'ulteriore svolta con la quale CTP guarda al futuro con ottimismo. "Oggi - aggiunge D'Ascenzi - contiamo

quattro sedi distaccate: nel futuro puntiamo sulla sinergia in un unico luogo di combinazione, stoccaggio e trasporto. Questo rafforzerà il nostro vantaggio competitivo".

Quanto alla flotta, di quest'anno l'arrivo di 14 veicoli nuovi: otto Iveco Stralis e quattro Scania e i due Stralis frutto della partnership con Fraikin. "Quando ci è stata prospettata l'ipotesi del noleggio - spiega Massimo Grasso, dal 2014 Vicepresidente CTP - l'abbiamo presa in considerazione con assoluta razionalità. Il noleggio si colloca pienamente nella nostra strategia di diversificazione rispetto al passato. Dopo alcuni mesi di utilizzo di questi due primi veicoli faremo un bilancio e non escludiamo affatto l'ipotesi di ulteriori acquisizioni di veicoli a noleggio. Il grande vantaggio sta nell'assoluta mancanza di preoccupazioni relative alle gestione dei veicoli: manutenzione, riparazione, burocrazia. Pensa a tutto Fraikin, anche e soprattutto in caso di fermo macchina, che per noi vuol dire un aggravio di costi assolutamente da evitare".



Da sinistra: **Diego Pelliccioli**, Direttore Commerciale **Fraikin Italia**; **Massimo Grasso** e **Ettore D'Ascenzi**, Presidente e Vicepresidente **Cooperativa Trasportatori Pratesi**; **Renato Chiti**, Responsabile Commerciale Toscana **Fraikin Italia**.

Senza dimenticare che il noleggio non richiede di fronteggiare il costo iniziale d'acquisto. "Con il noleggio - spiega Diego Pelliccioli, dallo scorso 1° febbraio Direttore Commerciale Fraikin Italia dopo una lunga esperienza in MAN Trucks & Bus Italia - l'investimento sulla flotta lo facciamo noi insieme al cliente: inserire nella flotta di colpo 15 veicoli richiede per l'azienda di trasporto un investimento importante: se deve far fronte a un aumento della domanda, con Fraikin il cliente può noleggiare 10-20 veicoli in un anno e avere l'assoluta tranquillità che ai mezzi pensiamo noi. Abbiamo avviato quest'anno il call center h 24 e siamo pronti noi stessi alla prova sul campo con flotte dimensionate come CTP, alla quale il nostro Customer Care dimostrerà di essere all'altezza del suo compito nella risoluzione di eventuali problemi. La fiducia che CTP e altre flotte stanno riponendo in Fraikin sarà certamente ripagata".

RENAULT TRUCKS E IL PROGETTO TRUCK COLLEGE

Meccanici si diventa

DALLE NECESSITÀ DI ASSUMERE MECCANICI ESPRESSE DALLA RETE È PARTITA L'IDEA DEL TRUCK COLLEGE, UN CORSO DI FORMAZIONE DI BASE DELLA TRUCK ACADEMY DI RENAULT TRUCKS PER STUDENTI DEL TERZO ANNO DEGLI ISTITUTI PROFESSIONALI CHE SEGUONO IL CORSO TRIENNALE PER AUTORIPARATORI. LA DOMANDA DI ASSISTENZA POST-VENDITA PER LA MANUTENZIONE ORDINARIA E STRAORDINARIA È COSTANTE, SE NON IN LEGGERA CRESCITA: LE OFFICINE RICEVONO UNA MAGGIORE RICHIESTA D'INTERVENTI E ALCUNE HANNO MANIFESTATO LA VOLONTÀ DI AUMENTARE IL PROPRIO PERSONALE TECNICO.



FABIO BASILICO
ZINGONIA

“Gli esami non finiscono mai”, diceva il grande Edoardo De Filippo. E per fortuna neppure le lezioni, aggiungiamo noi. Nella vita c'è sempre da imparare, soprattutto quando c'è di mezzo un lavoro importante e delicato come quello di trasportare merci. La formazione del personale che ruota attorno al truck è indispensabile per assicurare efficienza, profittabilità, tutela ambientale e sicurezza. Sono le basi del progetto Truck College ideato da Renault Trucks: ventidue studenti provenienti da diversi istituti di formazione professionale hanno partecipato al corso di formazione organizzato dalla Losanga per formare giovani tecnici da avviare alla professione di meccanico.

Anche il 2017 si prospetta un anno positivo per il settore dell'autotrasporto, con performance di vendita per i veicoli pesanti in linea

con l'anno precedente. Grazie alle buone numeriche di veicoli circolanti, la domanda di assistenza post-vendita per la manutenzione ordinaria e straordinaria rimane pertanto costante, se non in leggera crescita: quindi, le officine dedicate ai veicoli pesanti ricevono una maggiore richiesta di interventi, a tal punto che alcune di queste hanno manifestato la necessità di aumentare il proprio personale tecnico.

GIOVANI APPASSIONATI

“Durante un incontro avvenuto nell'ottobre dello scorso anno, la rete di Renault Trucks ha espresso la necessità di assumere meccanici. Abbiamo quindi attivato la nostra Truck Academy per trovare risorse giovani e con la passione per il mondo dei veicoli industriali”, ha dichiarato Giampietro Torretta, Responsabile Sviluppo Competenze Reti di Renault Trucks. È

iniziato così il programma del Truck College 2016-2017, un corso di formazione di base per studenti del terzo anno degli istituti professionali che seguono il corso triennale per autoriparatori. Il primo passo lo ha compiuto lo stesso Torretta, che ha preso contatto e visitato gli istituti professionali situati nelle zone dove la rete di assistenza Renault Trucks ha espresso l'esigenza di formare e successivamente inserire nuove leve, illustrando modalità e obiettivi della formazione: “Abbiamo trovato subito la collaborazione dei dirigenti scolastici e degli insegnanti, che ci hanno aperto le porte dei loro istituti per parlare agli studenti che poi hanno raggiunto la qualifica in giugno”. Il tour informativo ha raccolto ventidue studenti interessati a lavorare nell'ambito dei veicoli industriali, che hanno partecipato alle nove giornate, divise in tre sessioni di tre giorni ciascuna, che si sono svolte presso la Truck Aca-

demy, situata nella sede di Volvo Group Italia a Zingonia (Bg). Le aule ospitano i corsi di formazione e di aggiornamento dei meccanici della rete Renault Trucks e quindi hanno una ricca e moderna attrezzatura che riproduce quella di un centro d'assistenza.

“La maggior parte degli istituti professionali non ha un indirizzo dedicato ai veicoli industriali, quindi abbiamo preparato un programma introduttivo a questo vario e complesso mondo - ha precisato Giampietro Torretta - Ciascuna delle tre sessioni tratta un argomento diverso, tenendo conto che le nozioni generali di meccanica fanno parte dell'insegnamento scolastico. Nella prima sessione approfondiamo il concetto di veicolo industriale e le sue differenze costruttive rispetto alle autovetture, focalizzandoci sulla catena cinematica e sull'Euro VI. Nella seconda sessione parliamo degli impianti elettrici e della dia-

gnosi elettronica e nella terza degli altri impianti fondamentali per il camion, ossia quello frenante, quello pneumatico e la climatizzazione”.

FORMAZIONE COMPLETA

Tutte le giornate di formazione sono state gestite da Rudi Alborghetti, Formatore Tecnico di Renault Trucks: “Il corso avviene in aula, con spiegazioni tecniche accompagnate da momenti di studio a casa, e in laboratorio, dove simuliamo prove pratiche. Al termine di ogni giornata abbiamo svolto un test di apprendimento. Considerando che la maggior parte dei ragazzi non ha mai messo le mani su un veicolo industriale, i risultati sono sempre stati positivi e sono sicuro che chi di loro proseguirà la sua esperienza professionale in un'officina della rete Renault Trucks inizierà con una marcia in più”. Al termine delle tre

sessioni, Giampietro Torretta e Rudi Alborghetti hanno consegnato agli studenti un attestato di frequenza: “Per questi giovani la cosa più importante è avere un primo approccio all'attività di assistenza dei veicoli pesanti, che è un vantaggio per loro e per le officine che cercano personale”. Il passo finale del Truck College è inviare alle officine, che cercano personale tecnico, un profilo degli studenti che hanno frequentato il corso, per i quali si può aprire un periodo di apprendistato.

Renault Trucks collabora con le scuole anche su altri progetti, come ha spiegato Giampietro Torretta: “Oltre al Truck College, offriamo supporto formativo organizzando incontri di una giornata nella nostra sede o portando i nostri formatori nelle scuole per fornire pillole di tecnica. Inoltre, offriamo materiale alle scuole interessate ad aprire un proprio laboratorio per i veicoli pesanti”.



Gli aspiranti meccanici impegnati nel corso di formazione di Renault Trucks Italia.

LA NOSTRA TECNOLOGIA AL SERVIZIO DEL VOSTRO TEMPO

RENAULT
TRUCKS
DELIVER



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

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

Vieni a scoprirli presso i nostri Concessionari

SEGUICI SU  Renault Trucks Italy

www.renault-trucks.it



VOLVO TRUCKS

La guida autonoma non si... rifiuta



FABIO BASILICO
GOTEBORG

È possibile la guida autonoma in un settore delicato e di imprescindibile importanza come quello della raccolta rifiuti? Volvo Trucks pensa di sì e vuole dimostrarlo. Insieme a Renova, azienda svedese che opera nella gestione dei rifiuti, il costruttore di Göteborg è impegnato nell'esecuzione di test e ricerche con protagonista un FM sul possibile contributo dei veicoli a guida autonoma per rendere più sicura ed efficiente la gestione dei rifiuti e creare un ambiente di lavoro ottimale per gli autisti.

I sistemi automatici sottoposti a test sono fondamentalmente gli stessi su cui si basa il camion a guida autonoma Volvo Trucks che dall'autunno del 2016 opera

nella miniera di Kristineberg, nella Svezia settentrionale.

“Guidare un veicolo commerciale pesante in un'area residenziale urbana con vie strette e utenti della strada vulnerabili mette, naturalmente, a dura prova il livello di sicurezza, anche quando la velocità del veicolo non supera quella di un normale passo d'uomo - ha dichiarato Carl Johan Almqvist, Traffic & Product Safety Director di Volvo Trucks - Il veicolo per la raccolta rifiuti che stiamo testando monitora senza sosta l'area circostante e si arresta immediatamente se un ostacolo compare all'improvviso sulla strada. Allo stesso tempo, il sistema automatico crea prerequisiti ottimali per consentire all'autista di tenere sotto controllo tutto ciò che accade



L'attuale progetto congiunto Volvo Trucks-Renova, con l'FM a guida autonoma, proseguirà per tutto il 2017 e sarà seguito da una valutazione esaustiva da parte di operatori e cittadini.

la stessa procedura attualmente in uso, utilizzando gli appositi comandi. Al termine dell'operazione e non appena riceve il comando inviato dall'autista, il veicolo procede automaticamente in retromarcia fino al cassonetto successivo. L'autista segue esattamente lo stesso percorso del camion e può quindi controllare tutto ciò che accade nella direzione di marcia.

Ma perché procedere a marcia indietro anziché avanti? “La retromarcia permette all'autista di rimanere sempre vicino all'unità di compattazione, senza doversi continuamente spostare tra la parte posteriore del camion e la cabina ogni volta che il veicolo si muove. E poiché l'autista non è obbligato a salire e scendere dalla cabina a ogni partenza e arresto, il rischio di infortuni legati al lavoro, ad esempio problemi alle ginocchia e ad altre articolazioni, risulta ridotto”, ha spiegato Hans Zachrisson, Strategic Development Manager di Renova.

GARANZIA DI SICUREZZA

Solitamente, la retromarcia è una manovra piuttosto rischiosa che, nonostante la disponibilità di una telecamera, rende difficile per l'autista vedere chi o cosa si trova dietro al veicolo. Per motivi di sicurezza, in determinate aree, ai veicoli commerciali pesanti è vietato procedere in retromarcia, mentre in altre è obbligatoria la presenza di un altro autista che rimanga dietro al

INSIEME A RENOVA, AZIENDA SVEDESE CHE OPERA NELLA GESTIONE DEI RIFIUTI, VOLVO TRUCKS È ATTUALMENTE IMPEGNATA NELL'ESECUZIONE DI TEST E RICERCHE SUL POSSIBILE CONTRIBUTO DEI VEICOLI A GUIDA AUTONOMA PER RENDERE PIÙ SICURA ED EFFICIENTE LA GESTIONE DEI RIFIUTI E CREARE UN AMBIENTE DI LAVORO OTTIMALE PER GLI AUTISTI. I SISTEMI AUTOMATICI SOTTOPOSTI A TEST SONO FONDAMENTALMENTE GLI STESSI SU CUI SI BASA IL CAMION A GUIDA AUTONOMA VOLVO TRUCKS CHE DALL'AUTUNNO DEL 2016 OPERA NELLA MINIERA DI KRISTINEBERG, NELLA SVEZIA SETTENTRIONALE.

intorno al veicolo”.

La prima volta che il veicolo per la raccolta rifiuti a guida autonoma viene utilizzato in un'area nuova, viene condotto dall'autista, mentre il sistema presente a bordo monitora e traccia una mappa dell'itinerario con l'aiuto dei sensori e della tecnologia GPS. La volta successiva che il camion entra nella stessa area, conosce già con precisione il percorso da seguire e presso quali cassonetti deve fermarsi.

GRANDE FUNZIONALITÀ

Alla prima sosta con il sistema automatico attivato, l'autista scende dalla cabina, raggiunge la parte posteriore del veicolo, avvicina il cassonetto dei rifiuti su ruote e lo svuota seguendo

veicolo per verificare che la strada sia libera prima che il camion inizi la manovra. La soluzione in fase di test è stata appositamente progettata per eliminare questi problemi.

Poiché i sensori monitorano l'area tutto intorno al veicolo per la raccolta rifiuti, la guida risulta sempre ugualmente sicura, indipendentemente dalla direzione in cui il camion si muove, in avanti o indietro. E se la strada è bloccata, ad esempio da un'auto parcheggiata, il veicolo è in grado di aggirare automaticamente l'ostacolo, a condizione che lo spazio di manovra sia sufficiente. E dal momento che i sistemi automatici ottimizzano il cambio di marcia, la sterzata e la velocità, consentono anche di ridurre il consumo di carburante e le emissioni.

Nonostante i presupposti tecnici siano già esistenti, prima che i veicoli per la raccolta rifiuti a guida autonoma diventino una realtà è necessario svolgere ancora una considerevole quantità di lavoro di ricerca, test e sviluppo.

L'attuale progetto congiunto Volvo Trucks-Renova proseguirà fino alla fine del 2017 e sarà seguito da una valutazione estremamente esaustiva di funzionalità, sicurezza e di come questo tipo di veicolo verrà accolto da autisti, altri utenti della strada e residenti locali.

Probabilmente questi veicoli, con vari gradi di automazione, verranno introdotti prima in altri settori, in cui le operazioni di trasporto si svolgono entro aree strettamente limitate, come miniere e terminal di carico.

VOLVO OCEAN RACE

Performance ed eleganza
per i tuoi viaggi di ogni giorno



I nostri ingegneri condividono una cosa con i capitani degli equipaggi della Volvo Ocean Race: il desiderio di scoperta. I nuovi Volvo FH e Volvo FH16 Ocean Race Limited Edition ne sono la dimostrazione! Questi due veicoli premium offrono prestazioni superiori, senza compromettere l'efficienza nei consumi e la sicurezza, elementi fondamentali per garantire la produttività e il profitto a lungo termine per i nostri clienti. Perché proprio come i nostri colleghi in mare, non entriamo in una gara per partecipare. Entriamo per vincere.

Per saperne di più su visita volvotrucks.it o volvoceanrace.com

VOLVO OCEAN RACE LIMITED EDITION

Volvo Trucks. Driving Progress





SCANIA CON FORMULA AMBIENTE SULLA STRADA DELLA SOSTENIBILITÀ

Il primo ibrido non si scorda mai

IL CONSORZIO ROMAGNOLO, TRA LE PRIME DIECI AZIENDE NELLA GRADUATORIA NAZIONALE DEL SETTORE SERVIZI AMBIENTALI, SI È DA SEMPRE CONTRADDISTINTO PER IL PROPRIO IMPEGNO NELL'AMBITO DELLA SOSTENIBILITÀ AMBIENTALE. LA NUOVA FLOTTA È COMPOSTA DA VEICOLI SCANIA ALIMENTATI A METANO E UN TRUCK PESANTE IBRIDO DIESEL-ELETTRICO, IL PRIMO DISPONIBILE IN ITALIA.

LINO SINARI
CESENA

Sulla strada della sostenibilità Scania incontra sempre più aziende. L'ultima in ordine di tempo è il romagnolo Consorzio For-

mula Ambiente, tra le prime 10 aziende nella graduatoria nazionale del settore servizi ambientali, da sempre contraddistinta in ambito regionale e nazionale per il proprio impegno in ambito sostenibilità. Il Consorzio ha

ampliato il proprio parco veicoli nel segno della sostenibilità e lo ha fatto riconfermando la sua fiducia in Scania. A Cesena è stata così presentata la nuova flotta alla cui consegna ha provveduto la concessionaria Scania Viocar: 10

veicoli Scania alimentati a CNG (metano in forma gassosa compressa) e un veicolo ibrido, autentica eccellenza tra i truck pesanti che per la prima volta opererà in Italia grazie a Formula Ambiente. Le due aziende riconfermano

così l'impegno congiunto nel guidare il cambiamento verso un futuro maggiormente sostenibile. La visione di Formula Ambiente nei confronti della sostenibilità si sposa perfettamente con quella di Scania, da sempre impegnata nell'offrire soluzioni di trasporto rispettose dell'ambiente, in grado di garantire al tempo stesso i massimi livelli di profittabilità alle imprese di trasporto. Un riuscito connubio di eccellenza che prende forma in un'importante collaborazione nata e consolidata nel corso degli anni fino a essere coronata oggi grazie all'acquisto di nuovi veicoli a carburanti alternativi. I veicoli opereranno nel territorio delle tre province romagnole (Ravenna, Forlì Cesena e Rimini) e saranno dedicati esclusivamente alle attività di raccolta e trasporto rifiuti per conto della società Hera Spa.

"Questo nostro investimento - hanno ricordato

Maurizio Franchini e Marcello Rosetti, rispettivamente Presidente e Direttore generale di Formula Ambiente - si inserisce in un percorso che abbiamo intrapreso da tempo e che vede la costruzione della nuova sede in classe energetica altissima (praticamente un edificio passivo), dei percorsi innovativi per la tutela della salute dei nostri lavoratori, e ora l'esperienza dei carburanti ecologici per i nostri mezzi, che li rende non solo più sostenibili per l'ambiente ma anche più silenziosi e quindi meno impattanti per la comunità tutta. Ci sta a cuore il benessere di chi lavora per noi e dei territori nei quali operiamo, e queste azioni ne sono la prova".

Dal canto suo, Franco Fenoglio, Presidente e Amministratore delegato di Italscania, intervenuto nel corso della cerimonia di consegna dei veicoli, ha sottolineato: "Scania è un partner di primaria importanza in ambito sostenibilità, grazie all'offerta della più ampia gamma di

IL PRESIDENTE ILLUSTRÀ LA STRATEGIA ECOLOGICA DI FORMULA AMBIENTE

FRANCHINI: "LA POLITICA GREEN È UNA PARTE IMPORTANTE DEL NOSTRO DNA"

L'esperienza nel settore, la valorizzazione delle risorse umane e la sensibilità alle tematiche ambientali fanno del Consorzio Formula Ambiente un'azienda affidabile e altamente professionale, in grado di fornire un servizio sempre rispondente alle esigenze della committenza. Formula Ambiente si occupa innanzitutto di gestione rifiuti con la raccolta e il trasporto dei rifiuti solidi urbani e assimilabili, dei rifiuti speciali pericolosi e non pericolosi, dello spazzamento meccanizzato e manuale, della gestione dei centri di raccolta e dell'attività di intermediazione dei rifiuti. È attiva anche nella gestione del verde con la manutenzione e la realizzazione di aree verdi pubbliche e private.

"Il Consorzio nasce nel 1993 - ha detto il suo Presidente, Maurizio Franchini - mentre io ne faccio parte dal 2002. A quel tempo si occupava già di politica ambientale attraverso



l'impiego dell'olio di colza che poi per motivi economici è stato abbandonato a favore di un ritorno al diesel. Ma la ricerca della sostenibilità non è mai stata annullata e così, dagli anni Duemila, abbiamo implementato una nuova politica ambientale basata sull'impiego di mezzi a combustibili e trazione alternativi: Gpl, metano ed elettrici. La flotta è composta da circa 900 mezzi, da quelli piccoli come Piaggio Ape e Porter fino ai trattori stradali con semirimorchio. Un centinaio sono quelli a carburanti alternativi, circa il 12 per cento del totale. Una percentuale che negli anni vogliamo far crescere fino ad avvicinarci sempre più al 100 per cento. Siamo un'azienda che opera nel settore dell'igiene ambientale, lavoriamo dentro le città, non possiamo non credere nella sostenibilità e nella tutela ambientale con flotte adeguate ai tempi e alle esigenze delle comunità e in rapporto al servizio di qualità che vai a erogare".

LA CONCESSIONARIA VIOCAR FA PARTE DEL NETWORK SCANIA DAL 1998

VITALI: "CON IL COSTRUTTORE SVEDESE PER UN SERVIZIO DI GRANDE QUALITÀ"

Con sede a Bertinoro (FC), la concessionaria Scania Viocar è partner del Grifone dal 1998 ma la sua esperienza nel settore dei veicoli industriali è di lunga data.

"La concessionaria affonda le sue radici nell'immediato secondo dopoguerra - ci ha raccontato il titolare Luciano Vitali - al 1946 per la precisione, l'anno in cui mio padre Duilio ha iniziato l'attività comprando i veicoli in disuso delle truppe alleate e dopo averli ripristinati li adibiva a uso civile. Siamo presenti nelle province romagnole, nella Repubblica di San Marino, nelle Marche e negli Abruzzi fino a Pescara e L'Aquila. La partnership con Scania ha naturalmente dato all'azienda un importante valore aggiunto".

Viocar Spa, che conta su una ventina di dipendenti diretti e un paio di centinaia di indiretti, si avvale della collaborazione di 11 officine autorizzate che sull'ampio territorio di

riferimento assicurano un servizio di assistenza di qualità.

"Nel 2016 abbiamo registrato un fatturato di circa 45 milioni di euro nella vendita e di circa 6 milioni di euro con i ricambi originali Scania - ha aggiunto Vitali - Attualmente vendiamo circa 200 veicoli nuovi all'anno, anche se bisogna tener conto che siamo ancora sotto l'influenza della crisi economica; prima della crisi vendevamo circa il 40-50 per cento in più. Per il 2017 la prospettiva è riuscire a mantenere i numeri del 2016 e se possibile migliorarli. Le agevolazioni governative sull'acquisto di veicoli nuovi come il superammortamento e la legge Sabatini sono iniziative importanti per sostenere la domanda. Soprattutto tenendo conto che la ripresa non è ancora consolidata. Il momento più buio però l'abbiamo passato e speriamo di tornare a crescere".



Alla consegna dei veicoli **Scania**, presenti insieme a Franco Fenoglio e ai suoi collaboratori anche i massimi dirigenti di **Formula Ambiente** e la concessionaria **Viocar**.

soluzioni a carburanti alternativi. Per quanto riguarda il veicolo ibrido, in particolare, si tratta del primo autocarro ibrido Euro 6 sopra le 16 tonnellate prodotto in serie: una vera e propria novità per il mercato italiano, un'eccellenza sia in termini di emissioni di inquinanti atmosferici che in termini d'inquinamento acustico.

Sul fronte del metano, invece, la scelta di Formula Ambiente sottolinea ancora una volta come Scania sia un

partner consolidato in questo campo, grazie all'offerta, già da oltre 15 anni, di veicoli sia CNG che LNG. È con grande orgoglio che sono qui oggi per la consegna di questi veicoli e per rafforzare ulteriormente la nostra collaborazione nei confronti di Formula Ambiente, una partnership che ha un obiettivo chiaro: guidare l'intera Romagna verso un futuro maggiormente sostenibile". Concetti ulteriormente ribaditi da Paolo Carri, Direttore Business

Support & Development di Italscania: "Sono chiari i valori che Scania condivide con Formula Ambiente: la sfida della sostenibilità è irrinunciabile soprattutto in un ambito operativo come quello dell'igiene urbana. Il trasporto sostenibile è un trasporto più produttivo (cioè energeticamente efficiente): nel mondo Scania questo vuol dire fornire ai clienti un avanzato sistema di gestione delle flotte, servizi evoluti di formazione per gli autisti, piani di inter-

vento manutentivo flessibili grazie alla connettività che consentano ai veicoli di fermarsi solo quando serve. Il prodotto è altresì importante e bisogna ricordare che Scania ha investito anche nei veicoli diesel, migliorandone le performance di sostenibilità".

Carri ha poi ricordato i pregi del programma sul veicolo ibrido: "L'ibrido è un veicolo che ha già ricevuto riconoscimenti importanti ed è il primo truck pesante ibri-

do diesel-elettrico immesso sul mercato italiano. La scelta di Formula Ambiente è dunque all'avanguardia. Il veicolo ha due motori, uno termico a gasolio da 320 cv, molto efficiente, e un motore elettrico da 176 cv; quest'ultimo viene alimentato attraverso l'energia recuperata in frenata. Il fatto di recuperare energia ci permette di consumare meno gasolio, con un valore intorno al 18 per cento o superiore. Risparmiare gasolio vuol dire ridurre le

emissioni inquinanti. Inoltre, il veicolo è molto silenzioso perché può procedere anche solo con l'ausilio del motore elettrico. Le due tecnologie sono integrate: il motore elettrico aiuta quello termico e quindi il veicolo è più guidabile. A bordo, poi, l'autista ha il vantaggio di poter usufruire delle informazioni del Driver Support per impostare lo stile di guida più efficiente e avere accesso immediato a tutte le informazioni operative del truck ibrido".

Sul fronte dei carburanti alternativi, asse strategico per la sfida alla sostenibilità di Scania, un ruolo di primo piano è occupato dal metano, sia in forma di gas compresso sia liquido. "I veicoli a metano sono monocombustibile e il gas naturale è l'unico combustibile di natura fossile che consente un significativo abbattimento delle emissioni di CO₂ - ha precisato Paolo Carri - Tutte le altre alternative di carburante atte a ridurre la CO₂ partono da componenti di origine vegetale. Quindi quella del metano si rivela una scelta molto intelligente. Il veicolo a metano riduce anche le emissioni di particolato e di ossidi di azoto, ben al di sotto dei limiti Euro VI. I nostri motori a metano da 9.3 litri erogano una potenza tale che in rapporto alla loro cilindrata assicurano ai clienti affidabilità e risparmio sui consumi a lungo termine".

La Casa svedese prosegue a ritmo sostenuto la ricerca per la mobilità del futuro.

Sea Srl compie 50 anni, acquista 14 nuovi veicoli Scania e fa il pieno di servizi Festeggiato il compleanno con il Grifone

Sea Srl, prestigiosa realtà del trasporto piemontese, celebra i 50 anni di attività. Un percorso di crescita e innovazione continuo coronato con l'acquisto di 15 nuovi trattori Scania G450 destinati al trasporto di cemento. L'azienda ha scelto Scania come partner a 360° grazie al contratto integrale di manutenzione e assistenza, il servizio di fleet management e i servizi dedicati agli autisti (driver training e driver coaching). Originaria di Casale Monferrato (AI), Sea inizia il suo percorso nel 1967 grazie alla volontà e ai sacrifici di Carlo Amelotti e in seguito con la professionalità e la dedizione dei figli Paola e Gianni.

L'azienda effettua diverse tipologie di trasporto: oltre al cemento sfuso e in sacchi, materiali lapidei, prefabbricati, è in grado di trasportare rifiuti destinati al riutilizzo, per



esempio scorie provenienti da fusione in acciaierie, forni elettrici, convertitori a idrogeno, polveri, sabbie, carbonati e idrati di calcio, materiali da filtri di aspirazione, fanghi, ceneri e rifiuti a base di carbone, rifiuti di carta, poliaccoppiati, ferro, acciaio, ghisa,

scaglie di laminazione, melme, loppa d'altoforno e sfridi di lavorazione. Sea si è affidata a Scania tramite la concessionaria Autoveicoli Erzelli.

L'ingresso dei nuovi veicoli nella flotta Sea sancisce il passaggio completo del-

l'azienda piemontese al mondo Scania. "Il mezzo secolo che celebriamo è per noi un momento di riflessione: sia per ricordare il passato, gli sforzi, la tenacia, la passione e il lavoro dei nostri genitori e di tutti i dipendenti, sia per guardare al futuro grazie ai

nostri figli, pronti a portare avanti questo percorso e continuare a offrire ai nostri clienti tutta la nostra esperienza e competenza. Abbiamo scelto Scania per continuare a crescere grazie a veicoli estremamente all'avanguardia, sia dal punto di vista

della sostenibilità economica che ambientale - ha evidenziato Gianni Amelotti, titolare della Sea - In azienda abbiamo piena consapevolezza del fatto che i conducenti di veicoli industriali abbiano un ruolo determinante nell'assicurare i massimi livelli di efficienza. Per questo abbiamo scelto i servizi Scania di training e coaching degli autisti con l'obiettivo di istruirli a uno stile di guida più attento ai consumi e rispettoso dell'ambiente".

"Quello dei trasporti è un settore estremamente competitivo. È necessaria grande competenza e passione: due peculiarità che da sempre contraddistinguono la famiglia Amelotti consentendole di crescere nel tempo fino ad arrivare, oggi, a essere riconosciuta come una realtà di grande eccellenza nel mondo del trasporto - ha evidenziato Franco Fenoglio, Presidente e Amministratore delegato di Italscania - I nuovi veicoli Scania offriranno alla Sea una marcia in più nel proseguire il proprio percorso di crescita, un esempio di eccellenza per molte altre aziende di trasporto".

IVECO CONSEGNA 45 STRALIS ALLA CATANESE LUIGI COZZA TRASPORTI

Il metano si fa strada al Sud

IVECO PRIMOSOLE V.I.



PRESSO IL CNH INDUSTRIAL VILLAGE DI TORINO SI È TENUTA LA CERIMONIA DI CONSEGNA DI 45 NUOVI STRALIS ALLA SOCIETÀ LEADER NELLA LOGISTICA INTERMODALE E NEL TRASPORTO ALIMENTARE E DI MERCI PERICOLOSE NONCHÉ ATTORE DI PRIMO PIANO NELLA RICERCA DI SOLUZIONI DI TRASPORTO SEMPRE PIÙ SOSTENIBILE. LA CONSEGNA RIGUARDA 5 STRALIS NATURAL POWER (NP) MODELLO AS440S40T/P LNG (METANO LIQUIDO) E 40 STRALIS MODELLO AS440S48T/P A GASOLIO CHE ENTRERANNO A FAR PARTE DELL'AMPIO PARCO COZZA TRASPORTI FORMATO DA CIRCA 150 VEICOLI E 1.400 RIMORCHI.

FABIO BASILICO
TORINO

Se la motorizzazione a gasolio fa grandi passi verso l'ottimizzazione dell'efficienza, quella a metano compie progressi da gigante verso l'acquisizione di un ruolo da vera protagonista nel settore dei trasporti. Merito di costruttori lungimiranti come Iveco e di trasportatori con una chiara visione del futuro. Dall'incontro di queste expertise nascono iniziative in grado di fare la differenza. È il caso della collabo-

razione tra Iveco e Luigi Cozza Trasporti. Presso il CNH Industrial Village di Torino si è tenuta la cerimonia di consegna di 45 nuovi Stralis alla società catanese, leader nella logistica intermodale e nel trasporto alimentare e di merci pericolose nonché attore di primo piano nella ricerca di soluzioni di trasporto sempre più sostenibile. Un impegno che non poteva non incontrare i favori di Iveco, da decenni impegnata nel promuovere una più efficiente movimentazione delle merci.

I tre veicoli esposti nel piazzale del CNH Industrial Village fanno parte di un lotto che comprende 5 Stralis Natural Power (NP) modello AS440S40T/P LNG (metano liquido) e 40 Stralis a gasolio modello AS440S48T/P che entreranno a far parte dell'ampio parco Cozza Trasporti formato da circa 150 veicoli e 1.400 rimorchi. Alla consegna erano presenti, tra gli altri, Pierre Lahutte, Iveco Brand President, Mihai Daderlat, Iveco Business Director Italy, Salvatore Luigi Cozza, Direttore Generale

di LCT Srl, Guido Grimaldi, Corporate Short Sea Commercial Director del Gruppo Grimaldi, che in questa sede rappresentava come Presidente anche Alis (Associazione logistica dell'intermodalità sostenibile). Anche la consegna all'azienda siciliana Luigi Cozza Trasporti rappresenta un'importante occasione per promuovere la diffusione del metano, in particolare del metano liquido, nel Centro Sud Italia, dove, al contrario del Nord del paese, la copertura delle infrastrutture di rifornimento

non è ancora stata conquistata. Un obiettivo che ha unito le forze di Iveco e Cozza Trasporti e che ha trovato in Alis un forte alleato.

EFFICIENZA AL MASSIMO

Il nuovo Stralis NP è il primo veicolo a gas naturale progettato per missioni di lunga distanza, in grado di garantire fino a 1.500 km di autonomia. Il veicolo è dotato di motore Iveco Cursor 9 da 400 cv, cambio Eurotronic e doppio serba-

toio di LNG, con capacità di 540 litri ciascuno. Stralis NP LNG consente una riduzione delle emissioni di NOx del 32 per cento, di PM del 99 per cento e di CO2 fino al 95 per cento in caso di utilizzo di biometano, forma energetica per la quale i nuovi Stralis Natural Power sono già compatibili. I 40 Stralis a gasolio, modello AS440S48T/P, montano la cabina Hi-Way, sono dotati di motori Cursor 11 da 480 cv e sono concepiti per raggiungere il massimo dell'efficienza grazie all'innovativo siste-

LCT VANTA UN RAPPORTO CONSOLIDATO CON IVECO, OGGI PIÙ VIVO CHE MAI

COZZA: "IL GAS NATURALE È UNA SCELTA CONDIVISA CON I NOSTRI CLIENTI"

Luigi Cozza Trasporti opera su tutto il territorio italiano e in Europa, con particolare specializzazione in Spagna e Grecia, ed è oggi la prima azienda siciliana a dotarsi di veicoli alimentati a LNG, dando così prova concreta del proprio impegno nel ridurre l'impatto ambientale delle proprie attività, come confermato dal consolidato rapporto di partnership con l'operatore navale Grimaldi Lines nelle tratte da questi gestite delle Autostrade del Mare. Luigi Cozza Trasporti è da sempre molto attenta all'ambiente.

A tal proposito, i servizi da essa offerti vengono effettuati esclusivamente in modalità intermodale (utilizzando le Autostrade del mare) e il parco veicolare viene costantemente aggiornato e comprende oggi mezzi di ultima generazione Euro 6. "L'azienda LCT Srl affonda le sue radici nei primi anni Quaranta, quando prese il via l'attività per iniziativa di mio padre Luigi - ci ha raccontato Salvatore Luigi Cozza, Direttore Generale - LCT si è affermata in breve tempo come uno dei principali vettori italiani impegnati nei trasporti a livello nazionale e internazionale. Negli ultimi anni, inoltre, abbiamo scelto di integrare l'esperienza maturata nel trasporto

con la specializzazione nel settore della logistica, del trasporto alimentare, di merci pericolose e intermodale, per garantire ai clienti un servizio completo e personalizzato a seconda delle esigenze".

Da sempre al fianco di Iveco, dopo un intermezzo di una decina di anni Luigi Cozza Trasporti ha di recente deciso di rivigorire il rapporto con il costruttore italiano puntando sulla tecnologia Iveco sia per quanto riguarda le performanti ed efficienti motorizzazioni a gasolio che quelle a metano. "La scelta del gas è motivata sia da esigenze nate in seno all'azienda che da specifiche richieste dei clienti", ha spiegato Cozza. La sede legale e operativa di Catania si sviluppa su 120mila mq, con una superficie coperta di 15mila mq, che permette lo stoccaggio e la conservazione delle merci. Gli uffici utilizzano le più importanti e innovative soluzioni tecnologiche per la gestione del trasporto e del deposito. La filiale di Palermo (Termini Imerese) si sviluppa in una superficie di 5mila mq, di cui 1.500 coperti, per permettere la logistica distributiva in tutta la Sicilia occidentale. Infine, c'è la sede operativa di Tortona (AL) che si sviluppa su una superficie di 35mila mq, di cui 5mila coperti.



GLI STRALIS XP E NP GUIDANO IL SUCCESSO DI IVECO

PIERRE LAHUTTE: "IL METANO UNISCE L'ITALIA NEL SEGNO DELL'EFFICIENZA"

L'imponente consegna a Luigi Cozza Trasporti testimonia la fiducia che sempre più aziende di trasporto ripongono nella tecnologia Iveco. Soprattutto quella relativa alla trazione a gas naturale, vera e proprio cavallo di battaglia del costruttore italiano a livello nazionale e internazionale.

"Lo Stralis NP alimentato a metano liquido è perfettamente indicato per i trasporti a lungo raggio e grazie all'autonomia di ben 1.500 km garantisce alle aziende di trasporto la profittabilità ed efficienza del business - ha dichiarato Pierre Lahutte, Iveco Brand President - Ormai tutto il Nord d'Italia sta per essere coperto da una moderna rete distributiva per l'LNG, fatta di stazioni all'avanguardia per tecnologia e funzionalità. La stessa cosa deve accadere nel Centro-Sud del paese, dove non man-

cano le potenzialità di sviluppo, come Luigi Cozza Trasporti ha dimostrato".

L'azienda di Catania ha dimostrato di credere anche nella qualità degli Stralis XP, che rappresentano lo stato dell'arte dell'ingegneria Iveco per quanto riguarda le motorizzazioni a gasolio.

Ha concluso Pierre Lahutte: "La gamma Stralis sta ottenendo ottimi risultati sul mercato. Sono sempre più i trasportatori che ripongono la massima fiducia nella nostra proposta, proprio come ha fatto Cozza Trasporti che ha acquistato sia veicoli a metano che diesel, riavvicinandosi al mondo Iveco dopo un intermezzo di dieci anni e riprendendo la tradizione di famiglia, storicamente legata al brand. Salvatore Luigi Cozza crede in Iveco e questo vuol dire che l'innovazione e la strategia incentrata sul trasporto sostenibile paga".



Pierre Lahutte, a destra, Brand President Iveco con Salvatore Luigi Cozza.



Il management di Iveco, quello della Luigi Cozza Trasporti, della concessionaria Primosole Veicoli Industriali e Guido Grimaldi dell'Associazione Alis alla cerimonia di consegna dei nuovi Stralis tenutasi presso il CNH Industrial Village di Torino



Uno degli Stralis NP esposti sul piazzale del CNH Industrial Village di Torino. Sono 45 gli Stralis della nuova fornitura.

ma di riduzione catalitica Hi-SCR. Questa tecnologia esclusiva assicura una combustione ottimale del motore grazie alla sola immissione di aria.

L'esclusivo sistema Hi-SCR, frutto dell'esperienza tecnologica di Iveco, offre una soluzione semplice alla grande sfida rappresentata dalla riduzione delle emissioni inquinanti imposta dalla norma Euro VI step C: senza l'aggiunta di componenti complessi, senza

inquinamento chimico del motore e dei dispositivi connessi e senza eccessive sollecitazioni termiche, che si traduce in una riduzione del peso e maggiore affidabilità.

Per i gestori di un veicolo Iveco con queste caratteristiche, il bilancio economico della tecnologia Hi-SCR è molto favorevole. La riduzione del Total Cost of Ownership consente un rapido ritorno dell'investimento nella tecnologia

Euro VI step C. Tutti i 40 nuovi Stralis sono dotati di cambio automatizzato di nuova generazione Hi-Tronix a 12 velocità che con il nuovo attuatore integrato coassiale della frizione "ConAct" garantisce una maggior precisione, un basso livello di manutenzione e una maggiore vita operativa della frizione. Insieme al cambio HI-Tronix, i veicoli sono dotati del sistema Hi-Cruise, che comprende sistemi basati sulla

tecnologia GPS che permettono di ottimizzare la strategia di guida in ottica di risparmio carburante, in base alle caratteristiche di ciascun percorso.

UN RUOLO STRATEGICO

La concessionaria Primosole Veicoli Industriali Srl ha avuto un ruolo strategico nel consolidamento del rapporto di collaborazione tra Iveco e la Luigi

Cozza Trasporti. Sono ormai più di 20 anni che il dealer rappresenta con successo il brand Iveco sul territorio siciliano con una sede principale a Catania, tre punti vendita e 19 officine autorizzate sull'isola, a garanzia di un efficiente servizio di vendita e post-vendita anche per i clienti delle province di Messina, Ragusa e Siracusa. Una organizzazione che vanta personale specializzato sia nella vendita sia nell'assi-

stenza. L'attenzione e la ricerca continua di Iveco per le nuove tecnologie hanno permesso al brand di essere leader europeo nel settore dei combustibili alternativi, anticipando soluzioni che contribuiranno a ridurre ulteriormente l'impatto ambientale del settore dei trasporti e divenendo il partner ideale per un trasporto sostenibile, come dichiarato nel pay-off del brand: "Iveco. Il tuo partner per un trasporto sostenibile".

Alis raggruppa ben 450 aziende con 90 mila truck e 170 navi

Grimaldi: "Il rilancio del Mezzogiorno parte dall'ecologia dei trasporti"

Di recente formazione, Alis, l'Associazione logistica dell'intermodalità sostenibile, sta crescendo a grandi passi. Ce lo conferma il suo Presidente, Guido Grimaldi, Corporate Short Sea Commercial Director del Gruppo Grimaldi nonché Presidente di Grimaldi Sardegna con sede a Cagliari: "Oggi Alis conta su 450 aziende associate, una cifra che si traduce in 90mila truck e 170 navi, 2.700 collegamenti marittimi settimanali, oltre 130 autostrade del mare e 140mila dipendenti. Una realtà significativa in un settore, quello della logistica, che ha un gran bisogno di sostenibilità e che si sta muovendo in quella direzione".

Da sempre vicina all'ambiente, per costituzione e mission operativa, Alis guarda con favore all'implementazione del metano liquido.



"L'LNG - ha aggiunto Guido Grimaldi - è un'alternativa altamente sostenibile. La direzione intrapresa da Iveco e da aziende all'avanguardia come Luigi Cozza Trasporti è quella giusta. Una strada che passa necessariamente

dalla copertura infrastrutturale per il Centro-Sud Italia, dopo che il Nord del paese è ormai pressoché coperto grazie alle recenti aperture di importanti stazioni di rifornimento".

Molteplici i compiti che

Alis si è assunta. "Noi trattiamo principalmente l'intermodalità e il trasporto sostenibile - ha spiegato Grimaldi - ma i temi che trattiamo sono comunque più ampi, come ad esempio l'internazionalizzazione delle aziende italiane, la loro competitività nazionale, l'abbattimento delle emissioni di CO2. L'ecologia dei trasporti deve essere una strategia chiave nel business di tutta la catena dei trasporti, dalla nave alla terra. Il rilancio del Mezzogiorno passa necessariamente dalla sostenibilità che vuol anche dire l'abbassamento dei costi della logistica che consentirebbe alle aziende del Nord di vendere di più sui mercati del Sud e alle aziende del Sud di essere più competitive al Nord".

Non a caso, non molto tempo fa, i vertici di Alis hanno organizzato un incon-

tro per discutere di collegamenti con il Mediterraneo, riscatto del Mezzogiorno, riduzione delle emissioni e internazionalizzazione del sistema trasporti. "L'Alis nasce - aveva detto in quell'occasione il Presidente Grimaldi - con la volontà di imprenditori nel settore del trasporto marittimo, rotabile e ferroviario di creare un'entità che possa mettere a regime il mondo dell'autotrasporto per creare sinergie e per portare un valore aggiunto alle aziende. Stiamo lavorando nel Mezzogiorno per rilanciare il sistema trasporto dalle isole verso il continente e verso l'Europa in maniera più eco-sostenibile e più efficiente".

All'incontro di Catania intitolato "Il mare per lo sviluppo del Mezzogiorno. Continuità territoriale e intermodalità nell'area Euromedi-

terranea" hanno partecipato i rappresentanti di numerose aziende italiane che hanno manifestato apertamente l'esigenza di un nuovo interlocutore per tutto il settore della logistica e dei trasporti. Inoltre, la nuova società di servizi Alis Service propone numerose offerte competitive a disposizione di tutti gli associati.

Per il Direttore generale di Alis, Marcello Di Caterina, "Alis Service nasce come una costola dell'Associazione che garantirà una serie di servizi agli associati. Servizi di scontistica per i passaggi ai trafori e agli imbarchi sulle navi, per i carburanti e le assicurazioni. Abbiamo creato questa società che sarà in grado di garantire maggiori servizi a costi competitivi e per garantire un sistema di squadra e un percorso di successo".

STRALIS XP "EMOTIONAL TRUCK" IN LIVREA FERRARI PER L'AUTOTRASPORTI MICHELE PERROTTI

Di Pinto fa centro con Iveco

PAOLO ALTIERI
MISANO

La nutrita rappresentanza di autotrasportatori provenienti dal Sud Italia che hanno partecipato all'ultima edizione del Weekend del Camionista di Misano Adriatico, in concomitanza con la tappa italiana del Truck racing europeo, ha dimostrato, se ce ne fosse ancora bisogno, che il Mezzogiorno è terra di passioni autentiche per il camion e il mestiere di trasportatore. Ennesima prova la consegna all'Autotrasporti Michele Perrotti di Lucera (Fg) di un esemplare unico, un veicolo che ha spostato in toto il mito della velocità: il nuovo Iveco Stralis XP "Emotional Truck" in esclusiva livrea Scuderia Ferrari. A fare da intermediario uno dei dealer più importanti del network italiano di Iveco, la concessionaria Di Pinto & Dalessandro Spa di Putignano (Ba).

Abbiamo già avuto modo di conoscere lo Stralis "Ferrari" in occasione del rinnovato impegno di Iveco al fianco della Fondazione Telethon. Lo scorso anno uno Stralis XP "Emotional Truck" in livrea Ferrari è stato messo all'asta per devolvere il ricavato all'istituzione impegnata dal 1990 a finanziare e sviluppare la ricerca scientifica sulle malattie genetiche rare. L'"Emotional Truck" in livrea Scuderia Ferrari è uno degli "Emotional Truck" creati da Iveco come speciale tributo ai grandi nomi del mondo dello sport ed è dedicato alla storica collaborazione tra Iveco e la Scuderia Ferrari, che risale al 2000. La speciale livrea rossa rappresenta il forte legame con il mondo delle competizioni motoristiche, esempio virtuoso d'innovazione tecnologica in campo automobilistico, una vocazione che guida anche Iveco nella progettazione e produzione dei suoi prodotti e servizi.

La versione "Emotional Truck" celebra anche le prestazioni raggiunte dal Nuovo Stralis XP TCO2 Champion, il veicolo più affidabile e a basso consumo attualmente presente sul mercato, progettato per massimizzare l'affidabilità, ridurre le emissioni di CO2 e il Costo Totale d'Esercizio (TCO). La catena cinematica completamente rinnovata, il nuovo cambio al top di gamma, il motore riprogettato, l'ormai nota e



confermata tecnologia HIL-SCR, le funzioni GPS predittive di ultima generazione e tutte le nuove funzionalità sono in grado di consentire risparmi di combustibile fino all'11,2 per cento.

La Di Pinto & Dalessandro Spa nasce nel 1964, quando Bartolomeo Di Pinto e sua moglie Rosaria Dalessandro avviano un'officina di riparazione che ben presto diventa punto di riferimento per gli autotrasportatori della zona, grazie a un servizio ben organizzato, qualificato e, per quei tempi, molto evoluto. "Tanta professionalità, orientata specificamente al veicolo industriale, viene premiata nel

1978 con la concessione Iveco - racconta Leonardo Di Pinto, titolare della concessionaria di famiglia con sede a Putignano, in provincia di Bari - All'attività di commercializzazione dei veicoli si affianca sin dall'inizio quella relativa alla vendita di ricambi originali oltre naturalmente a quella di assistenza e riparazione. Oggi la concessionaria Di Pinto & Dalessandro è una delle più importanti strutture del Sud Italia operanti nel settore dei veicoli industriali, con una squadra di professionisti a servizio del cliente. Completa il presidio una fitta rete di ben 20 officine autorizzate per truck e bus che co-

prono Puglia e Basilicata e assicurano un servizio capillare. La sede principale della concessionaria a Putignano, che è anche dealer del brand Fiat Professional, è in una posizione baricentrica rispetto alla sua zona di competenza. L'insediamento principale si sviluppa su un'area di 60mila mq". A riprova della consolidata professionalità maturata in lunghi anni di attività e della costante cura prestata nel soddisfare ogni esigenza dei clienti, la Di Pinto & Dalessandro ha attuato e mantiene un sistema di gestione qualità conforme alla norma UNI EN ISO 9001:2008. "Quello attuale è un anno partito un po' in salita - spiega Leonardo Di Pinto - Gennaio ha avuto un andamento lento per diversi motivi, il periodo di festività, gli acquisti già effettuati entro fine 2016 e le condizioni meteo che hanno creato non pochi problemi agli operatori, dal momento che alle nostre latitudini la neve è un fenomeno raro che quando però si verifica immobilizza tutto. Nei mesi successivi abbiamo invece lavorato. Le prospettive per l'intero anno sono positive, anche in virtù delle misure di agevolazione statale che sono state mantenute e che ci lasciano ben sperare di confermare al-

meno i risultati dell'anno precedente".

"Anche nel periodo di crisi - aggiunge Di Pinto - la struttura è stata mantenuta e non abbiamo utilizzato nessuna misura di intervento; negli ultimi due anni siamo addirittura cresciuti. Siamo molto attivi nella vendita di ricambi e puntiamo alla stretta e proficua collaborazione con la rete delle nostre officine. Di recente ne abbiamo inaugurate due: una a Bitonto per Iveco Bus e un'altra ad Altamura per truck. Crediamo molto nel lavoro di squadra e le nostre officine ci assicurano la copertura capillare del territorio di nostra competenza e presenza al fianco dei clienti. Importante è anche il ruolo dei 8 venditori, ragazzi giovani e appassionati del loro lavoro. Facciamo formazione continua grazie anche a Iveco e Fiat Professional". Nel comparto van la Di Pinto & Dalessandro si muove con impegno e dedizione. "Negli ultimi tre anni si è verificato un incremento importante di mercato - ammette Leonardo Di Pinto - grazie alla proposta di una gamma prodotto affidabile e ben riconosciuta. Abbiamo fatto un buon lavoro anche sul Fullback che ci ha permesso di vincere una gara della Protezione Civile alla quale fornir-

LA CONCESSIONARIA DI PINTO & DALESSANDRO DI PUTIGNANO HA CONSEGNATO IL VEICOLO SPECIALE IN OCCASIONE DEL WEEKEND DEL CAMIONISTA A MISANO. UN EVENTO CHE SOTTOLINEA IL GRANDE AMORE PER IL CAMION E IL MESTIERE DEL TRASPORTATORE CHE CARATTERIZZA GLI OPERATORI DEL MERIDIONE D'ITALIA, COME LA PUGLIESE AUTOTRASPORTI MICHELE PERROTTI IMPEGNATA NEL TRASPORTO NAZIONALE CONTO TERZI.

remo diversi esemplari del pick-up e altri veicoli. Nel settore dei pick-up in passato c'erano altri marchi e noi eravamo tagliati fuori dal gioco: ora invece abbiamo la possibilità di dire la nostra e di proporre un prodotto nostro".

In piena sintonia con la strategia Iveco, il dealer barese conferma la grande attenzione riservata al metano liquido. "È una novità importante - conferma Di Pinto - Sull'LNG inizia a esserci una certa sensibilità da parte della committenza più qualificata che, nell'ottica di ottemperare ai bilanci di eco-sostenibilità, inizia a chiedere ai suoi fornitori di servizi di trasporto soluzioni alternative ed efficienti. Al Sud siamo ancora penalizzati dal non avere una rete distributiva del metano liquido con relative stazioni di rifornimento. Abbiamo comunque già fatto importanti consegne di veicoli a metano, come alla CG Logistics di Modugno. Questo conferma l'affidabilità di questi veicoli. Iveco ha ormai una tecnologia matura sul metano e ciò è una precisa garanzia per noi - conclude Di Pinto - Iveco è riconosciuto come costruttore in grado di offrire una tecnologia avanzata e affidabile in costante miglioramento ed evoluzione".



Leonardo Di Pinto, titolare della concessionaria di famiglia.

L'AZIENDA DI LUCERA È STATA FONDATA DA VINCENZO PERROTTI NEL 1964

MICHELE PERROTTI: "LO STRALIS FERRARI È DEDICATO A MIO PADRE"

"In onore di mio padre". Così Michele Perrotti, titolare della Autotrasporti Michele Perrotti di Lucera, presente a Misano per la consegna dello Stralis Scuderia Ferrari, giustifica l'acquisto dell'Emotional Truck Iveco. Un modello prestigioso che rende onore al grande lavoro fatto da Vincenzo Perrotti, il fondatore dell'omonima ditta di autotrasportatori, nata nel 1964 e da allora caratterizzata da una crescita solida e costante.

"Con sede operativa e ammini-

strativa a Lucera - spiega Michele Perrotti - ci occupiamo di trasporto di merci conto terzi e operiamo su tutto il territorio nazionale. Io avevo 13 anni quando ho iniziato a seguire papà nel suo lavoro. A 21 anni ho preso la patente e ho iniziato ad avere a che fare sul serio con i camion. Mia moglie si occupa di contabilità, un figlio è autista e l'altro gestisce il parco mezzi, composto da 10 truck impiegati principalmente nel trasporto di materiale biologico. I camion sono una parte Iveco,

in costante aumento, e una parte di altri brand".

Michele Perrotti guarda con sempre maggiore attenzione al metano liquido. "Sto pensando da tempo alla soluzione LNG - ammette - Quello che mi ha frenato finora è la mancanza di impianti di rifornimento al Sud ma visto che ce ne sono in aree del Centro Italia come le Marche sto facendo gli opportuni calcoli per adattare le mie tratte ai punti di distribuzione, in modo da verificare la possibilità di far fronte alle

mie esigenze lavorative con il metano liquido".

Intanto a Lucera arriva un nuovo e fiammante Stralis Ferrari, unico nel suo genere. "È dedicato a mio padre - dice con orgoglio Michele Perrotti - ma la motivazione che mi ha spinto ad acquistarlo è l'affidabilità della proposta Stralis XP. Questo Stralis da 570 cv sarà guidato da uno dei miei autisti". Autotrasportatori Michele Perrotti gestisce in prima persona anche tutto ciò che riguarda l'assistenza dei veicoli

della flotta grazie a un team preparato ed efficiente. "Lo Stralis Ferrari è il secondo veicolo speciale che acquisto in due anni - conclude Michele Perrotti - L'anno scorso c'è stato l'Iveco celebrativo dei quarant'anni, quest'anno quello Ferrari e l'anno prossimo toccherà a un nuovo Stralis LNG. L'azienda va benissimo, lavoro tutti i giorni e abbiamo già fatto investimenti per il 2017 così come li faremo nel 2018: tre veicoli quest'anno e un paio l'anno prossimo".

NUOVO STRALIS *XP*

TCO₂ CHAMPION

NUOVO STRALIS OFFRE FINO ALL'**11,2% DI RISPARMIO CARBURANTE**
GARANZIA UPTIME E RIDOTTE EMISSIONI DI CO₂.



FINO ALL'11,2% DI RISPARMIO CARBURANTE

La soluzione più completa per l'efficienza dei consumi nelle missioni a lungo raggio

MASSIMA AFFIDABILITÀ

La collaudata tecnologia HI-SCR e la nuova catena cinematica sono progettate per garantire il massimo dell'affidabilità e delle prestazioni

GARANZIA UPTIME

L'impegno a massimizzare l'operatività del cliente è garantito dalla rete IVECO TRUCK STATIONS

TCO₂ LIVE

Una nuova gamma di servizi per i gestori delle flotte

NUOVO STRALIS XP: CAMPIONE DI TCO₂

Scopri il NUOVO STRALIS completamente rinnovato nella catena cinematica e nei sistemi elettrici ed elettronici, e con nuove caratteristiche per il risparmio di carburante. Il NUOVO STRALIS con il suo motore Euro 6 HI-SCR permette un risparmio nei consumi fino all'11,2%, emissioni ridotte di CO₂ e un minore TCO in ogni missione. La tecnologia Iveco HI-SCR non richiede l'intervento dell'autista e garantisce la sicurezza nelle aree a rischio perché non necessita di rigenerazione attiva. Grazie ai nuovi servizi proposti, l'operatività dello STRALIS XP è garantita dalle IVECO TRUCK STATIONS.

NUOVO STRALIS XP, campione di TCO₂.

Numero verde
800-800288

lun-ven 8-20 / sabato 8-12

IVECO

Il tuo partner per un trasporto sostenibile

INTERVISTA / ALDO BERNARDINI, AMMINISTRATORE E DIRETTORE TECNICO HAM ITALIA

“Siamo destinati a crescere”

M.S. ALTIERI
FAENZA

Abbiamo imparato a conoscerla seguendo la veloce espansione del metano liquido in Italia. Ham Italia, attivissima filiale italiana del Gruppo spagnolo leader nella costruzione di impianti, nel trasporto e nella vendita di GNL. Una specializzazione che ha consentito a Ham, anche nel nostro paese, di qualificarsi come partner d'eccezione nella costruzione di avanzate stazioni di rifornimento di gas naturale liquido, oggi apprezzata alternativa la gasolio sia in termini di costi di gestione sia per quanto riguarda la tutela ambientale. Artefice del successo di Ham Italia è Aldo Bernardini, Amministratore e Direttore tecnico della società con sede a Faenza (Ra). “La realtà odierna di Ham Italia - racconta in apertura dell'intervista - è quella di una società in costante espansione e crescita. Il nostro lavoro è realizzare impianti e lo facciamo con impegno, compatibilmente con le autorizzazioni amministrative che non dipendono da noi e che molto spesso allungano i tempi. In questo periodo entra in funzione l'impianto di Modena mentre quello a Padova sta aspettando il collaudo. È invece già partito quello di Parma e ci sono in programma quelli di Roma e in Abruzzo. Roma è importante per avere punto di rifornimento e garantire autonomia per tratte lunghe verso il meridione. Il Centro-Sud Italia è tuttavia ancora privo di una rete infrastrutturale adeguata. Dobbiamo definire un accordo per un impianto a Salerno che affiancherebbe il metano liquido al già esistente impianto per il metano in



Aldo Bernardini, Amministratore e Direttore tecnico Ham Italia.

forma gas compresso. Penso che l'impianto, se tutto va bene con le necessarie autorizzazioni, potrebbe essere operativo da inizio 2018 consentendo ai trasportatori di arrivare in piena autonomia fino in Calabria e oltre”.

Ham Italia sta dando un grosso contributo alla diffusione del metano liquido in Italia e le molte stazioni realizzate o in procinto di esserlo testimoniano la validità della soluzione di trazione per piccole e grandi flotte.

Uno degli impianti più di successo è stato costruito in una zona particolare del Paese, in Valtellina, nell'estremo Nord della Lombardia. Realizzata da Ham Italia per il Gruppo Maganetti, storico leader logistico della provincia di Sondrio, la stazione

pubblica di Gera Lario (Co) aperta a Settembre 2016 è un efficiente self service H24 per metano liquido (unica in Italia), in grado di soddisfare le esigenze dei trasportatori in transito in un territorio dal traffico merci sostenuto. “Il successo dell'impianto in Valtellina dimostra chiaramente che il mondo del metano liquido sta decollando, sia per quanto riguarda i veicoli circolanti che per la rete distributiva che si sta delineando - ammette Bernardini - Oggi coloro che acquistano camion a metano sono soprattutto aziende di trasporti e logistica di livello medio-grande che trovano in questo carburante una valida alternativa al gasolio tradizionale sia per tratte medie che sulla lunga percorrenza. Non dimentichiamo

che lo Stralis LNG di Iveco garantisce un'autonomia di 1.500 km. La domanda di truck nuovi ha ripreso a crescere e lo dimostra il fatto che noi continuiamo a consegnare carte per rifornimento di metano abbinate a camion nuovi. Il mercato sta andando avanti e il metano sta sempre più prendendo piede conquistando l'apprezzamento dei trasportatori”.

L'evento d'inaugurazione della nuova stazione LNG di Gera Lario è stata l'occasione per presentare il progetto “LNG Valtellina Logistica Sostenibile”, fortemente voluto dal Gruppo Maganetti e ideato in collaborazione con Levissima - Gruppo Sanpellegrino. Il progetto punta a promuovere un servizio di trasporto merci e persone su

gomma sostenibile dal punto di vista ambientale e che pone al centro l'utilizzo del gas naturale liquefatto (LNG) come alternativa economica ed ecologica al diesel e alla benzina. Un'iniziativa che acquista un valore particolare in un contesto naturale e paesaggistico unico come quello della Valtellina (<http://www.progettolng.com>).

“Nella seconda metà del 2017 - continua Bernardini - contiamo di arrivare ad almeno 18-20 stazioni tra Nord e Centro Italia. L'attività di Ham Italia è dunque soddisfacente: solo noi abbiamo una ventina di stazioni da costruire nel breve termine e altre ancora da costruire in futuro. Posso quindi affermare che abbiamo di fronte almeno due anni di intenso lavoro. Guardo al futuro molto positivamente”.

Per realizzare un impianto pronto per funzionare occorrono circa tre mesi mentre a volte per avere il via libera da parte dell'amministrazione pubblica occorre molto più di un anno. “Nel mio lavoro incontro amministratori lungimiranti, attenti al valore ecologico ed economico del metano, e amministratori che fanno di tutto per metterti i bastoni tra le ruote - dice Aldo Bernardini - Oggi come oggi le argomentazioni sulla sicurezza non sono più così rilevanti, dal momento che, dal punto di vista tecnico, un impianto che noi realizziamo è costruito con standard di sicurezza molto alti. Io e miei collaboratori constatiamo invece che per molte amministrazioni la discriminante più importante nel decidere se dare l'autorizzazione definitiva all'apertura di un impianto di rifornimento di metano liquido è di natura estetica. Certo,

È OTTIMISTA IL NUMERO UNO DELLA FILIALE ITALIANA DEL GRUPPO SPAGNOLO LEADER NELLA COSTRUZIONE DI IMPIANTI, NEL TRASPORTO E NELLA VENDITA DI METANO LIQUIDO. L'ALTERNATIVA ECONOMICA ED ECOLOGICA AL GASOLIO TRADIZIONALE STA CONQUISTANDO SEMPRE PIÙ TRASPORTATORI, ANCHE QUELLI IMPEGNATI SULLE LUNGHE DISTANZE. MERITO DI UNA RETE DI IMPIANTI DI DISTRIBUZIONE IN COSTANTE CRESCITA E DI UNA SOCIETÀ COME HAM ITALIA CHE PROVVEDE A REALIZZARLI.

in termini dimensionali si tratta di impianti relativamente impattanti, con una lunghezza complessiva di 10/20 metri e un'altezza di fino a 15 metri; ma si tratta di strutture edificate in determinati contesti, ovvero all'interno di stazioni di servizio stradali e non nel bel mezzo di un parco naturale”.

Una caratteristica che distingue gli impianti italiani da quelli operativi all'estero è il fatto di essere di proprietà di coloro che decidono per la loro realizzazione. “Al momento tutte le realizzazioni, non solo le nostre, appartengono al proprietario della stazione carburanti - conferma Bernardini - All'estero la situazione è diversa e ad esempio Ham ne ha diverse decine di proprietà. In termini operativi, l'investimento necessario è mediamente intorno al milione di euro e il tempo fisiologico di inerzia necessario prima di mandare l'impianto a regime e generare profitto è di circa un anno, un anno e mezzo”. L'attività è in continuo divenire. Lo sa bene Aldo Bernardini che non smette un secondo di pianificare e programmare le prossime mosse. “Penso che il mercato del metano liquido stia realmente cominciando a essere protagonista. Forse non arriverà a sostituire completamente il gasolio ma la sua fetta di mercato se la prenderà. Dal punto di vista tecnico è credibile che si arrivi a un futuro all'insegna dell'elettrico ma oggi pensare che un camion viaggi a batteria mi sembra non sia la soluzione adeguata per superare il gasolio. Il metano invece è una bella alternativa già disponibile e adatta a qualsiasi mission, compresa quella della distribuzione urbana dove i requisiti in termini ecologici ed economici sono sempre più stringenti”.



Aldo Bernardini all'inaugurazione della stazione di rifornimento per metano liquido di Gera Lario (Co). Ham Italia sta lavorando per la diffusione dell'LNG.

ALLTRUCKS TRUCK & TRAILER SERVICE È PRESENTE IN SETTE PAESI

Rete più forte, servizi in aumento

MAX CAMPANELLA
BOLOGNA

La rete di officine affiliate al concept Alltrucks - joint venture fondata da ZF, Bosch e Knorr-Bremse - continua a crescere: oltre 340 officine di veicoli industriali in sette paesi Europei sono entrate a far parte del network e la numero 300 parla italiano.

Alltrucks Truck & Trailer Service continua il suo sviluppo della rete in tutta Europa. La joint venture tedesca supera le 340 officine affiliate in Germania, Austria, Svizzera, Italia, Paesi Bassi, Spagna e Francia, con un piano che prevede entro l'anno l'apertura dei mercati di Polonia e Portogallo.

In Italia, dove Alltrucks ha iniziato l'attività nel 2016, i Partner sono oggi più di 50 tra cui l'officina affiliata europea numero 300: Randazzo Domenico di Santa Ninfa, in provincia di Trapani. L'officina siciliana è dal 1980 punto di riferimento dell'assistenza Iveco e di diversi marchi di semirimorchi e componentistica di primo impianto, con uno staff di oltre 30 persone, che lavorano in una struttura di 1.800 mq coperti. Tecnici appassionati, il fondatore Domenico Randazzo e il figlio Agostino, oggi amministratore dell'azienda, seguono con attenzione una fedele clientela di flotte nazionali e internazionali.

“Di fatto - ricorda Gianluca Annunziata, Market Manager Italy di Alltrucks, ovvero il manager al quale nel settembre 2015 è toccata la sfida dello sbarco della Rete nel nostro Paese - l'avventura di Alltrucks in Italia iniziava poco più di un anno fa, quando contavamo 13 officine affiliate. Da quel momento in poi abbiamo assistito a uno sviluppo costante, che seguiva l'andamento europeo: nel 2014 in Europa siamo passati in sei mesi da 60 a 127 officine, a fine 2015 abbiamo superato quota 150 e oggi questo numero è più che raddoppiato. Uno sviluppo importante dal punto di vista della location geografica, perché il risultato per il cliente finale è che a sua disposizione trova una rete sempre più capillare, con officine sempre più vicine e tutte con gli stessi standard in termini di capacità riparativa. Entro fine



Gianluca Annunziata, Market Manager Italy di Alltrucks.

anno sarà completato il network nel Benelux e sarà avviato lo sbarco in Polonia”.

Una presenza sul territorio che oggi in Italia è sempre più capillare. “Nel nostro Paese - prosegue Gianluca Annunziata - abbiamo puntato sin dall'inizio a una presenza diffusa lungo le direttrici principali del trasporto europeo, in modo da garantire al cliente fina-

le la continuità di assistenza, la presenza di un punto di riferimento sempre prossimo al luogo dove si presenti un'eventuale necessità di manutenzione”.

Di pari passo alla crescita della rete è stata implementata l'offerta di servizi a disposizione delle officine affiliate. “L'obiettivo - precisa il Market Manager Italy di Alltrucks - è permettere al nostro Partner di

avere tutto ciò di cui ha bisogno per un'assistenza multimarca di qualità: sistema diagnostico esclusivo; supporto tecnico, che ogni mese permette a decine di officine di risolvere problemi di riparazione; formazione personalizzata, con decine di persone formate costantemente e corsi sviluppati in esclusiva per le officine Alltrucks; consulenza personale; supporto di marketing e comunicazione. A gennaio è stato lanciato anche in Italia il soccorso stradale 24/7 con

un numero verde e sono stati aperti i canali social Alltrucks”.

Il successo della crescita di Alltrucks in Italia è nei numeri: qual è il segreto di Gianluca Annunziata? “Ho la fortuna - risponde il manager dimostrando l'importanza dello spirito di gruppo - di avere al mio fianco una squadra eccezionale. E una rete che ha risposto bene fin da subito, accogliendo quella che nel 2015 era una vera e propria sfida. Oggi in Italia contiamo 56 officine ma come

non ricordare l'incontro con Pasquale Tretola a Salerno? È stata la prima officina: quella passione, motivazione, il mindset orientato al cliente e tutta la competenza tecnica l'abbiamo ritrovata in ciascuna delle officine con cui abbiamo iniziato il percorso insieme. Sono tutti elementi indispensabili, che rappresentano la base: al miglioramento dei processi organizzativi pensa poi Alltrucks, forte di un portafoglio di servizi unico sul panorama multimarca europea”.



Homer Smyrliadis, CEO di Alltrucks con Pasquale Tretola, titolare dell'omonima officina.

LANCIATA IN ITALIA LA PARTNERSHIP CON EBERSPAECHER

CABINA FRESCA D'ESTATE, CALDA D'INVERNO: IL PROBLEMA È RISOLTO

Alltrucks Truck & Trailer vuol offrire soluzione multimarca per l'officina di veicoli industriali, con un'offerta di servizi che, integrando quelle delle aziende fondatrici (ZF, Bosch e Knorr-Bremse), passa dalle collaborazioni con importanti aziende del settore. Per completare l'offerta, da quest'anno è stata lanciata anche in Italia la collaborazione con Eberspaecher, player internazionale

operativo nel riscaldamento e raffreddamento della cabina. Grazie a quest'accordo, i Partner Alltrucks possono assistere i prodotti della gamma Eberspaecher e ampliare la loro capacità d'intervento.

La partnership è stata stretta tra la joint venture tedesca e la Divisione Climate Control System del Gruppo Eberspaecher, che fornirà alle officine affiliate Alltrucks il supporto ne-

cessario per l'assistenza dei suoi prodotti alle aziende di autotrasporto, per i sistemi Eberspaecher che equipaggiano truck e veicoli speciali.

“Le officine Alltrucks - spiega Gianluca Annunziata, Market Manager Italy di Alltrucks - hanno accesso a tutta la gamma di prodotto Eberspaecher e in più possono usufruire di una gamma di servizi aggiuntivi: percorso di formazione dedicato per

l'installazione e la manutenzione dei sistemi Eberspaecher, supporto tecnico diretto, accesso a informazioni tecniche e possibile acquisto di uno specifico sistema diagnostico”.

Già lanciata in Germania, Austria e Svizzera, la partnership tra Alltrucks e Eberspaecher è già operativa in Italia e sarà gradualmente estesa in Olanda, Spagna, Francia e Polonia. “Sono certo - afferma Homer

Smyrliadis, CEO di Alltrucks - che anche in Italia questa collaborazione avrà successo: Eberspaecher è un partner di primo livello, specializzato nei sistemi che riscaldano la cabina d'inverno e la rinfrescano d'estate. Per le 56 officine italiane di Alltrucks rappresenta un'ottima integrazione del portafoglio servizi e contribuirà alla nostra crescita costante in Europa”.

SPIRITO DI GRUPPO E FORTE MOTIVAZIONE DEL NETWORK GUIDANO L'INCREDIBILE SVILUPPO DELLA JOINT VENTURE TEDESCA, CHE HA SUPERATO QUOTA 340 OFFICINE AFFILIATE IN EUROPA E SI APPRESTA A SBARCARSI IN POLONIA. UN DECISO CONTRIBUTO ALLA CRESCITA ARRIVA DALLA FILIALE ITALIANA, GUIDATA DA GIANLUCA ANNUNZIATA: “HO LA FORTUNA DI AVERE AL MIO FIANCO UNA SQUADRA ECCEZIONALE”, DICHIARA IL MARKET MANAGER ITALY.

PETRONAS LUBRICANTS INTERNATIONAL

In corsa per le performance

SI CHIAMANO PETRONAS SYNTIUM, DURANCE E URANIA LE GAMME LUBRIFICANTI CHE PETRONAS LUBRICANTS INTERNATIONAL DEDICA AL MONDO AUTOMOTIVE E AL SETTORE TRUCK. TUTTE APPPOSITAMENTE PROGETTATE PER VENIRE INCONTRO ALLE NECESSITÀ E ALLE ASPETTATIVE SEMPRE PIÙ ELEVATE DEI CLIENTI. INTANTO PLI SI STA FOCALIZZANDO SULL'AMPLIAMENTO DELLA PROPRIA RETE EUROPEA DI OFFICINE A MARCHIO PETRONAS.

VALENTINA MASSA
VILLASTELLONE

In un mercato sempre più complesso, specializzato e competitivo, tutte le variabili in gioco concorrono a definire cosa è efficienza e cosa non lo è. Lo sa bene Petronas Lubricants, global player che produce e commercializza una gamma completa di lubrificanti di alta qualità per il settore automobilistico e industriale in oltre 80 mercati a livello globale. All'ultima edizione di Autopromotec, la rassegna fieristica internazionale che abbraccia e rappresenta al meglio il mondo delle attrezzature e dell'aftermarket automobilistico, Petronas Lubricants International ha guidato i visitatori in un viaggio tecnologico all'interno delle proprie gamme di lubrificanti dedicate al mondo automotive e al settore truck: Petronas Syntium, Durance e Urania sono i prodotti appositamente progettati per venire incontro alle necessità e alle aspettative sempre più elevate dei clienti. Con la decisione di partecipare ad Autopromotec, PLI ha chiaramente manifestato la volontà di collocarsi in prima linea in un contesto in cui innovazioni di prodotto, tecnologie avanzate, opportunità di mercato e costruttivi momenti di incontro B2B attraggono operatori professionali e produttori da tutto il mondo. Un'importante occasione per l'azienda per creare networking a livello globale, accrescere il business e cogliere fondamentali indicazioni strategiche: "In uno scenario di mercato in cui le innovazioni tecnologiche costituiscono il valore aggiunto e il fattore chiave di differenziazione - ha dichiarato Alessandro Orsini, Head of Europe di Petronas Lubricants International - PLI era presente all'evento per mostrare il proprio know-how e le soluzioni tecnico-scientifiche all'altezza delle esigenze aspettative di clienti, professionisti e opera-



tori del settore".

Cogliendo appieno lo spirito di Autopromotec, che si pone come momento di incontro imprescindibile e importante sede di interazioni e scambi tra espositori e visitatori provenienti da tutto il mondo, PLI ha sfruttato i riflettori accesi quest'anno in particolare sull'officina, i mezzi pesanti e le filiere merceologiche dell'aftermarket automotive per promuovere tre delle proprie differenziate gamme di prodotti specifiche per il mondo e la cura dell'auto, Petronas Syntium e Durance, e per il mondo truck, Petronas Urania. Non a caso, l'edizione 2017 di Autopromotec coincide con la fase in cui PLI si sta focalizzando sull'ampliamento della propria rete europea di officine a marchio Petronas. Il produttore mira a garantire un'offerta di servizi puntuali

e affidabili, studiati su misura in base alle esigenze dei clienti finali e, al contempo, a supportare i risultati di business e le aspirazioni di crescita delle officine indipendenti. Il programma prevede, infatti, la selezione e la nomina di officine indipendenti a rivenditori PLI di punta, dove le grafiche Petronas assumono un ruolo prominente al fine di trasmettere l'identità visiva del brand. Alla rinnovata veste grafica dei locali si aggiunge la fornitura di attrezzature per la diagnostica nonché sessioni di formazione per i tecnici. Dalla prima apertura nel 2015 ad Amburgo, in Germania, si contano oggi 1.800 officine a marchio Petronas distribuite in 15 paesi europei, un numero che PLI intende portare a oltre 4.000 entro il 2020. Inoltre, il progetto Petronas Network vede l'azienda impegnata in



Imponente presenza a Misano di Petronas Lubricants International.

un'importante collaborazione con il Gruppo Bosch, produttore e fornitore leader in Europa di apparecchiature, programmi di formazione, servizi e ricambi per il settore automobilistico. "Dotare le officine di strumenti tecnici avanzati e di apparecchiature all'avanguardia rappresenta

una delle nostre strategie finalizzate a garantire la totale soddisfazione dei clienti, che è fondamentale se vogliamo realizzare la nostra brand promise", ha spiegato Giuseppe D'Arrigo, Managing Director e Group Ceo di Petronas Lubricants International.

Da Febbraio 2017 Petronas

fornisce i prodotti della linea Durance al Team di Formula Uno Mercedes AMG Petronas per supportarlo nel garantire e preservare l'eccellenza delle Freccie d'Argento anche sotto il profilo estetico: a testimonianza dell'ulteriore rafforzamento della partnership tecnica di lunga data che unisce le due aziende. "La Formula Uno è una questione di performance e velocità, ma ha anche a che fare con il perseguimento della perfezione, basato sul duro lavoro e sull'attenzione ai dettagli - ha affermato Domenico Ciaglia, Amministratore delegato di Arexons, brand del Gruppo Petronas Lubricants International - È questa ricerca che ci ha ispirati nello sviluppo della linea di prodotti Petronas Durance per le auto del Team Mercedes AMG Petronas e per i veicoli di servizio e trasporto".

Il mondo truck è accompagnato dalla gamma Petronas Urania che si presenta nella sua duplice declinazione Petronas Urania, raccomandata sui mezzi Iveco e dall'elevata affidabilità ed efficienza comprovate dal suo utilizzo sui percorsi estremi della Dakar con il team Petronas De Rooy Iveco, e Petronas Urania con tecnologia Viscguard, la gamma di lubrificanti open market per motori diesel pesanti, risultato di una lunga ricerca di PLI a livello globale volta a comprendere le reali esigenze di business e di trasporto dei clienti e consumatori finali. Urania con tecnologia Viscguard è in grado di ridurre i costi di manutenzione delle flotte (TCO), di prevenire gli effetti dell'usura abrasiva ed è appositamente formulata per proteggere il motore dall'accumulo di depositi di carbone e per resistere all'ossidazione mantenendo costante la viscosità del lubrificante. Tutte condizioni necessarie per mantenere ottimali le performance dei mezzi e il business in continuo movimento.

PETRONAS LUBRICANTS INTERNATIONAL PROTAGONISTA A MISANO AL FIANCO DI BOLIDI TRUCK E TRASPORTATORI

AVANZATA TECNOLOGIA PER QUALUNQUE TIPO DI CONDIZIONI OPERATIVE

Petronas Lubricants International non ha mancato di far sentire la sua presenza all'appuntamento con il truck racing di Misano a fine maggio, punto di riferimento di tutti gli appassionati italiani.

Petronas Lubricants International era Title Sponsor dell'European Truck Racing Championship che si è confermato il più vivace, intenso e avvincente evento italiano dedicato al mondo dei veicoli commerciali. Protagonista del weekend romagnolo, accanto a Petronas Urania, il pianeta camion in tutti i suoi eventi e incontri tra i team in gara, le case costruttrici e i loro partner. A Misano c'era anche Gerard De Rooy, due volte vincitore della Dakar, con il Team Petronas De Rooy Iveco, ospite di Petronas per una due giorni di attività dinamiche off-road a bordo del suo camion con cui ha percorso 9.000 km in condizioni estreme nell'ultima edizione della gara. Ed è stato sempre Gerard De Rooy, a bordo dell'Emotional Truck Dakar stradale, ad aprire la parata



dei camion decorati che ha costituito il momento conclusivo dell'evento. La partecipazione di De Rooy ha sottolineato, ancora una volta, la collaborazione di lungo corso tra Iveco e Petronas, valido Title Sponsor e partner tecnico nella Dakar, dove ha svolto un ruolo fondamentale nello sviluppo di lubrificanti, fluidi per trasmissioni e refrigeranti, appositamente concepiti per le Powerstar da gara di De Rooy e la flotta globale di Iveco.

Con il costruttore torinese, Petronas ha mantenuto vivo lo spirito delle gare anche al di fuori dei circuiti. Nel 2014, in stretta partnership con Iveco, ha progettato con successo il primo olio motore a bassa viscosità per impieghi pesanti, Urania Next 0W-20, lubrificante tecnologicamente avanzato per ottimizzare i consumi, con un risparmio dimostrato fino al 2,5 per cento in condizioni operative specifiche. Urania Next 0W-20 è ancora unico nel suo genere sul mercato dei veicoli commerciali pesanti. Petronas Lubricants International mette a disposizione l'elevata tecnologia dei suoi lubrificanti a tutti coloro che, quotidianamente, percorrono le strade alla guida di un camion e, più in generale, all'intera filiera del trasporto abbracciando la filosofia del Grand Prix Truck che intende porre particolare attenzione sugli aspetti legati alla sicurezza e ai consumi. La decisione di partecipare al Misano Grand Prix Truck come Title Sponsor si inserisce all'interno di una più ampia strategia

di comunicazione verso gli autotrasportatori e i professionisti del settore finalizzata a trasferire l'elevato valore della tecnologia dei prodotti di PLI che, come afferma Alessandro Orsini, Head of Europe di Petronas Lubricants International, "costituisce la nostra chiave di differenziazione. Abbiamo dedicato gran parte della nostra attenzione ad affinare e incrementare ulteriormente il nostro vantaggio tecnologico. Questo ci ha permesso di capitalizzare la nostra lunga esperienza nella tecnologia dei lubrificanti per innovare e sviluppare prodotti e servizi in grado di rispondere alle esigenze del mondo dell'autotrasporto e dei clienti finali". "In uno scenario di mercato in cui le innovazioni tecnologiche promuovono un trasporto sostenibile - aggiunge Orsini - PLI vuole dimostrare di avere il know-how e le soluzioni tecnico-scientifiche all'altezza delle aspettative dei costruttori e delle aziende di trasporto, oggi più che mai sensibili al tema della riduzione dei consumi".

GRUPPO ITALIANO IN TOUR NEL SITO TEDESCO

IMPRENDITORI IN PRIMA LINEA

Nella sua strategia di affiancamento al cliente finale, Demes Ziliani ha guidato un gruppo di imprenditori nel settore del trasporto alla scoperta del sito di Burtenbach, dove nasce il semirimorchio Kögel. Al loro arrivo da Chocen, in Repubblica Ceca, i telai compiono un vero e proprio viaggio all'interno della fabbrica tedesca: agganciati a un sistema completamente automatizzato vengono sottoposti ai processi di sabbiatura, rivestimento nanoceramico (esclusiva Kögel), cataforesi e verniciatura, i quali rappresentano la solida base su cui viene costruito e personalizzato il semirimorchio, che infine raggiunge il piazzale pronto per la consegna al cliente finale.

Guidati da Michele Mastagni, Direttore Commerciale Kögel Italia, erano presenti al tour di Burtenbach: Giampietro Sani di Sani Trasporti (Parma); Giovanni Gottardi di Gottardi Trasporti (Modena); Graziano Setti di

Setti Trasporti (Alessandria); Roberto Saligari di TSR Trasporti (Sondrio); Massimo e Marco Ferrari di Zara Line (Reggio Emilia); Kostass Karassoulis di Italkappa (Modena); Emanuele Sana di Sana Trasporti (Bergamo); Enrico Scione di Unitrans Coop (Modena); Remo Camurani di Cuti Consai Coop (Bologna); Francesco e Giulia Bertoni di Bertoni Trasporti (Bergamo).

“In questi cinque anni - il commento di Demes Ziliani al termine della visita - Kögel ha dimostrato di ascoltare le esigenze dei clienti, di cui ci siamo fatti ambasciatori nel primo anno di attività da Concessionaria: critiche e necessità hanno trovato una risposta negli investimenti sul sito di Burtenbach. Sono nati Purferro, il semirimorchio biga e novità di prodotto che rispondono anche alle esigenze del mercato italiano: questo ci incoraggia e supporta nel proseguire con i nostri investimenti”.



INTERVISTA / DEMES ZILIANI, PRESIDENTE DELLA CONCESSIONARIA DI GADESCO

Nel nome di Kögel la qualità EV Industrial

MATTEO GALIMBERTI
BURTENBACH

Leader nel segmento dei centinati, in cinque anni Kögel ha fatto passi da gigante sul mercato italiano, consolidando la posizione al vertice, dove contende il primato agli altri due tedeschi. Frutto di una strategia avviata nel 2009 quando, pur con i primi segni di una crisi economica che stava per cambiare profondamente il settore del trasporto, con incredibili doti d'intuizione Ulrich Humbar, imprenditore tedesco che associa il suo nome ai piccoli rimorchi fino a 18 t, acquisiva Kögel, puntando a lanciare una potente offensiva in tutta Europa. Forte di una gamma che oggi, comprendendo il trasporto pesante, arriva fino alle 40 t e rafforzando la capacità produttiva - innanzitutto del sito di Burtenbach, dove ha sede l'headquarter - per raggiungere le 60mila unità l'anno, Humbar è riuscito ad affermare il marchio Kögel come player di punta un po' ovunque in Europa.

Nell'atto di lanciare l'offensiva anche nel nostro Paese l'imprenditore tedesco incrociava un altro manager brillante e determinato: lingua tedesca perfetta, una consolidata esperienza maturata nel settore - prima in BPW poi in SAF-Holland - Massimo Dodoni nel 2012 è l'uomo al quale Ulrich Humbar affida il rilancio di Kögel in Italia. Quell'anno i semirimorchi Kögel, già noti nel segmento dei centinati, iniziano a raggiungere il nostro Paese non più con importazione: è l'anno dello sbarco della filiale italiana e di una nuova struttura organizzativa.

In meno di quattro anni la scelta si rivela vincente. Il ventaglio di prodotti Kögel cresce con Purferro, semirimorchio refrigerato, e concorre alla pari con gli altri player. I numeri danno ragione al

duo Humbar-Dodoni sul piano delle vendite (l'anno scorso Kögel ha chiuso con circa 2mila unità, soglia che sarà superata quest'anno) e, mentre Dodoni assume maggiori responsabilità sul piano europeo, fino a diventare l'anno scorso braccio destro di Humbar e far parte del Board in qualità di Managing Director, a prendere le redini del Mercato Italia è Michele Mastagni, manager di comprovata esperienza proveniente da Lecitrailer. Con Mastagni al timone la crescita continua e si struttura ulteriormente la forza vendita che, oltre a quattro Area Manager, può contare su due Concessionarie: EV Industrial per Lombardia, Piemonte, Liguria e Emilia Romagna e MAVI per la Sicilia.

Da socio MultiTrax, EV Industrial importava il marchio Kögel presso la sede di Gadesco Pieve Delmona, in provincia di Cremona. Con una profonda conoscenza del mercato dei veicoli industriali, maturata come Evicar,

Concessionaria Iveco fino al 2007, si Demes Ziliani in prima persona nel 2012 a tornare nell'agone del trasporto. Imprenditore piacentino competente e versatile, operativo con successo in diversi settori, nel trasporto pesante dal 1979, Ziliani lascia al figlio Stefano la competenza sull'aftermarket, tuttora gestito per la rete Iveco, e si occupa direttamente della clientela Kögel. Un'attività che ben presto si caratterizza per la presenza del marchio di semirimorchi in flotte del Nord Italia di ogni dimensione.

I numeri danno ragione alla strategia Ziliani, orientata al cliente anche nella struttura commerciale. “Sin dall'inizio - spiega il Presidente di EV Industrial - abbiamo puntato a distinguerci dai competitor basandoci sull'assistenza e vicinanza al cliente: oggi Kögel propone una gamma completa, di alta qualità e al giusto prezzo, in grado di soddisfare pienamente le esigenze di aziende di ogni dimensione. Abbiamo scelto di orga-

nizzarci con un venditore in ciascuna regione e insediato a Piacenza un piazzale dedicato esclusivamente ai veicoli usati multimarca e al noleggio di semirimorchi Kögel. Grazie alla nostra esperienza di officina e alla presenza di 18 meccanici tutti altamente pro-

fessionali, preparati e sempre aggiornati sulle nuove tecnologie, siamo in grado di ritirare i mezzi in permuta, che ripariamo e portiamo sul piazzale pronti per la vendita o il noleggio”.

La nuova sfida di Ziliani nel 2012 è favorita dal merca-



ALLA GUIDA DEL DEALER DEL PRODUTTORE TEDESCO PER LE REGIONI LOMBARDIA, PIEMONTE, LIGURIA E EMILIA ROMAGNA, L'IMPRENDITORE PIACENTINO SNOCCIOLA DATI CHE SONO IL FRUTTO DELLA NUOVA, POTENTE OFFENSIVA LANCIATA DA ULRICH HUMBAUR E MASSIMO DODONI IN EUROPA E DA MICHELE MASTAGNI IN ITALIA. “OGGI KÖGEL È FORTEMENTE COMPETITIVA SUL PIANO DELL'OFFERTA PRODOTTI, ALLA QUALE EV INDUSTRIAL AFFIANCA ASSISTENZA CAPILLARE E SERVIZIO EFFICIENTE”, DICHIARA DEMES ZILIANI.

to e da un'area geografica caratterizzata da pochi player nel settore dei semirimorchi ben organizzati per vendita, noleggio e assistenza. Un vuoto che EV Industrial riesce a colmare, cavalcando l'onda lunga della ripresa: il primo anno chiude con circa 500 veicoli consegnati (tra nuovi e usati), l'anno scorso con 1.400 unità; nello staff 28 dipendenti tra venditori e commerciali e un fatturato passato dai 10 milioni di euro del 2014 ai 17 dell'anno passato.

“Quest'anno - afferma Demes Ziliani - arriveremo a 20 milioni e un volume di almeno 1.600 veicoli. Serviamo aziende di ogni dimensione, dal padroncino ai flottisti, seguendo tutti con estrema capillarità, praticamente porta-a-porta: il cliente ha sempre il venditore al suo fianco per ogni esigenza. Il nostro impegno è affiancare l'offerta Kögel, oggi veramente competitiva, con un buon servizio: riparazioni h 24 e veicolo sostitutivo all'occorrenza”.



Un semirimorchio Kögel esce dalle linee di produzione del sito di Burtenbach. Al centro, Demes Ziliani, Presidente di EV Industrial.

HIDROSYSTEM, UNA RETE DI ASSISTENZA PER OGNI MARCHIO

Nasce il tuttologo delle sponde

MAX CAMPANELLA
SAN MARINO

Una Rete di officine specializzate nell'assistenza alle sponde caricatorie di tutti i marchi, italiani ed esteri, che funzionerà come distributore del nuovo marchio di sponda Hidrosystem, che esce dalle linee di produzione Anteo di Molinella, a Bologna. È la nuova sfida di Andrea Tinti, vulcanico imprenditore che abbiamo visto crescere e formarsi in Anteo, fondare a Cesena la Dhollandia Italia, filiale nostrana del produttore belga di sponde, marchio che si è poi affermato come player di punta sul mercato italiano. Fino all'anno scorso quando, lasciata Dhollandia, forte di una lunga e globale esperienza nel settore delle sponde, Andrea Tinti ha fondato Hidrosystem, sede nella Repubblica di San Marino, società che ha iniziato l'importazione delle sponde Palfinger, con un forte focus sin dall'inizio sull'assistenza e l'aftermarket. Quel focus è divenuto quest'anno il principale business di Hidrosystem che, stretta un'alleanza con Anteo, diventa brand di sponda italiana e, nel frattempo, va costituendosi come Rete di officine specializzate nell'assistenza.

“La sponda - spiega Andrea Tinti - è uno degli elementi che in un veicolo è maggiormente soggetto a sollecitazioni: viene chiusa e riaperta a ogni fase di caricamento e scarico, deve reggere il peso di un carico ingente cui si aggiunge quello di operatore e muletto. Oggi si arriva fino a 30 q, che rappresentano il doppio rispetto all'utilizzo degli Anni Novanta. E soprattutto negli ultimi anni i produttori si sono diversificati: complice la globalizzazione, assistiamo a un numero sempre crescente di brand”.

Il risultato è che il cliente finale è spesso disorientato: nella flotta arriva ad avere sponde di tre o quattro marchi diversi. “In caso di necessità - prosegue il fondatore di Hidrosystem - spesso la Concessionaria presso cui ha acquistato il mezzo rimbalza il problema all'allettatore, che non è sempre pronto a dare una ri-



Andrea Tinti, fondatore di Hidrosystem.

sposta esaustiva, con il rischio che il fermo-mezzo si prolunghi. Ebbene Hidrosystem si propone come riferimento unico nel panorama delle sponde, con una competenza a 360 gradi nell'assi-

stenza a sponde di ogni marchio”. Nel frattempo i trasportatori che hanno acquistato Palfinger? “Si rivolgeranno alla Rete Hidrosystem per l'assistenza. La scelta - prosegue

Tinti - di puntare sul service non rinnega quanto fatto in quest'anno e mezzo: con la sponda Palfinger abbiamo introdotto sul mercato italiano un prodotto differente, di qualità tedesca. Nella sua attività di radicamento sul territorio, dalle Alpi alla Sicilia, Hidrosystem ha imparato a conoscere da vicino le esigenze dei clienti finali e intende soddisfarle al meglio”. Le prime sponde a marchio Hidrosystem sono già state consegnate. Che cosa le caratterizza rispetto al resto del mercato? “Sono studiate in particolare - risponde l'imprenditore - per il mercato del noleggio, settore di cui abbiamo una profonda conoscenza grazie alle partnership strette con Arval, Morini Rent e Leasys, Leaseplan, con cui abbiamo chiuso recentemente un accordo di assistenza, e Maggiore-AmicoBlu del Gruppo Avis, cui abbiamo

fornito 10 veicoli uguali a marchio Peugeot. Sono tutte aziende che per loro conformazione logistica necessitano di una Rete consolidata e che in Hidrosystem troveranno l'interlocutore giusto prima per la fornitura del prodotto e a seguire per l'assistenza. Hidrosystem rappresenterà un solo referente per la parte service qualunque sia il tipo di sponda del cliente: l'ha già fatto con successo per le aziende di noleggio, inizia a farlo oggi con ogni tipologia di cliente”. Com'è attualmente costituita la Rete Hidrosystem e quali i suoi prossimi sviluppi? “Al momento - illustra Andrea Tinti - è costituita da circa una cinquantina di punti service, che entro fine anno arriveranno ad almeno 85. La loro caratteristica sarà l'omogeneità nella fornitura del servizio: saranno dei “tuttologi” delle sponde. Il personale sa-

GIÀ CONSEGNATE LE PRIME SPONDE CARICATRICI A MARCHIO HIDROSYSTEM, FRUTTO DELLA SINERGIA PRODUTTIVA CON LA BOLOGNESE ANTEO. MA IL FOCUS DELLA SOCIETÀ DI ANDREA TINTI È SUL SERVICE: “SIAMO GLI UNICI A POTER GARANTIRE UN SERVIZIO DI QUALITÀ SU TUTTI I MARCHI DI SPONDE, ITALIANI ED ESTERI. È GIÀ ATTIVO UN CALL CENTER: ENTRO FINE ANNO ARRIVEREMO A 85 CENTRI DI SERVIZIO DALLE ALPI ALLA SICILIA”, Afferma L'IMPREDITORE.

rà formato da Hidrosystem e supportato nella sua attività verso il cliente finale. Hidrosystem fornirà ricambi di tutte le marche: avendo ottima conoscenza dei prodotti, conosce bene i fornitori”.

La Rete Hidrosystem si occupa esclusivamente di sponde? “No, facciamo assistenza - risponde il Ceo di Hidrosystem - anche sul cassone e su altre parti della carrozzeria. È già operativo un call center che s'interfaccia con il call center dell'azienda cliente: al Network Hidrosystem compete la gestione diretta del problema. La nostra Rete indirizza il cliente finale all'officina più vicina e più competente per quel tipo di sponda o di gruppo frigo o di altro componente, risolvendo l'emergenza in maniera rapida ed efficiente. Possiamo farlo e riusciamo a farlo con successo perché abbiamo l'esperienza necessaria”.

LA NUOVA SPONDA EVOLVERÀ IN BASE ALLE ESIGENZE DELLA CLIENTELA

UN PRODOTTO STUDIATO PER LE AZIENDE CHE SI OCCUPANO DI NOLEGGIO

Ci stavamo abituando alla presenza del marchio Palfinger nelle sponde caricatorie, ora dobbiamo ricominciare con Hidrosystem, prodotte da Anteo.

Sul piano tecnico che cosa distingue le due sponde “italiane”? “Nella fase iniziale - spiega Andrea Tinti, fondatore di Hidrosystem - il prodotto Hidrosystem sarà molto simile a quello Anteo, del quale eredita caratteristiche di qualità italiana riconosciute sul mercato. Ma poiché si tratta di un prodotto fortemente orientato al settore del noleggio, gradualmente troverà una sua specificità in funzione delle richieste della clientela. Sin dall'inizio, l'approccio al mercato di Hidrosystem si è sempre basato sulla comprensione delle esigenze del trasporto: gradualmente andremo a far evolvere la nostra sponda modificando il prodotto standard con accessori, optional, ma anche la lunghezza di un braccio o di una



piattaforma”.

Sul mercato Anteo e Hidrosystem continueranno dunque a essere competitor? “Le sinergie produttive - prosegue Andrea Tinti - rappresentano da sempre un punto di forza nel settore del trasporto: le due aziende uniscono le loro forze ma sono distinte sul mercato, proponendosi alla clientela con un approccio diverso che, nel caso di Hidrosystem, è rappresentato dal focus sull'assistenza, mentre il prodotto sarà a misura delle aziende di noleggio”.

Nata nel dicembre 2015, Hidrosystem ha chiuso il 2016 con un fatturato di 1,8 milioni di euro. Aspettative per l'anno in corso? “Il nostro target - risponde Tinti - è chiudere il 2017 superando i due milioni. In che modo? Ampliando il Network con Centri di assistenza specializzati negli allestimenti, dalla cella frigo a ogni tipo di allestimento”.

AL SUO ESORDIO LA FILIALE ITALIANA DI DIESEL TECHNIC GROUP

Ricambi affidabili e garantiti

RESPONSABILE DELLA NUOVA SEDE DI VERONA DEL GRUPPO TEDESCO DIESEL TECHNIC, CON UN PASSATO IN FIAMM E SCHAEFFLER, WALTER SCHIAVI DALLO SCORSO MARZO È ALLA GUIDA DEL TEAM ITALIANO DI UN'AZIENDA GIÀ NOTA COME FORNITORE NELL'AFTERMARKET INDIPENDENTE PER VEICOLI INDUSTRIALI E COMMERCIALI. "IL NOSTRO COMPITO È RAFFORZARE IL RAPPORTO DI COLLABORAZIONE IN ESSERE CON NUMEROSI CLIENTI, FARCI CONOSCERE DAL GRANDE PUBBLICO ED ESSERE CONSIDERATI UN PLAYER DI RIFERIMENTO", Afferma il manager genovese.

MATTEO GALIMBERTI
BOLOGNA

Al suo debutto quest'anno con la filiale italiana, Diesel Technic punta tutto su visibilità e riconoscibilità di un marchio già noto come fornitore nell'Aftermarket indipendente di ricambi per veicoli industriali e commerciali. A Bologna, in occasione del Salone Autopromotec, abbiamo potuto scoprire dal vivo le gamme DT Spare Parts e SIEGEL Automotive e soprattutto conoscere Walter Schiavi, l'uomo scelto dal produttore di Kirchdorf (nei pressi di Hannover) come responsabile per guidare Diesel Technic Italia.

Genovese, 48 anni, Walter Schiavi dopo la laurea in Economia all'Università Bocconi di Milano ha consolidato una vasta esperienza nel settore delle attrezzature e dell'aftermarket, maturata soprattutto all'estero. Dopo la prima esperienza in



Romania per conto di un'azienda bresciana, in FIAMM diventa Responsabile dei mercati a lingua tedesca (Austria,

Germania e Svizzera). In Schaeffler occupa diverse posizioni manageriali tra cui quella di Responsabile Sud Europa. Lo scorso

marzo, la nuova sfida come General Manager di Diesel Technic Italia, alla guida del team italiano chiamato a rappresentare il fornitore te-

desco per i mercati di Italia e Malta. "Diesel Technic - spiega Walter Schiavi - è un produttore già noto e riconosciuto per l'elevato livello di disponibilità di prodotti e per un servizio di consegna rapida, anche direttamente presso le officine. Compito della filiale italiana è ulteriormente rafforzare il rapporto di collaborazione in essere: le gamme DT Spare Parts e SIEGEL sono presenti in Italia dal 1972 presso molti clienti. La nuova sfida è farci conoscere dal grande pubblico ed essere considerati un player di riferimento".

Con il debutto della filiale italiana, officine e clienti diretti non dovranno più rivolgersi alla sede tedesca per ordini, cataloghi, assistenza ecc. ma alla rete distributiva di Diesel Technic Italia. "Il network - illustra Walter Schiavi - è costituito da circa una cinquantina di distributori selezionati, con la giusta copertura per ogni

regione. Non siamo interessati a un'inflazione del marchio, ma piuttosto a una rete affidabile: vogliamo crescere insieme ai nostri distributori, che entro fine anno arriveranno a quota 60".

Qual è la chiave di differenza rispetto ai competitor con cui si presenta in Italia Diesel Technic? "Il nostro motto - risponde il numero uno della filiale italiana - è "One stop shopping": fatta eccezione per gli pneumatici e i lubrificanti, da noi l'azienda di autotrasporto e l'officina di assistenza trovano tutto quello che serve a un veicolo. Ricambi accompagnati dalla garanzia che, per offrire il massimo del servizio, prevede la copertura di 24 mesi per i prodotti DT Spare Parts e ha inizio quando il cliente acquista i nostri prodotti dal distributore o dal suo ricambista". Il ventaglio di prodotti di Diesel Technic - sviluppati e prodotti nel sito di Kirchdorf - è costituito da circa 35mila pezzi a marchio DT Spare Parts: 26mila per autocarro, duemila per semirimorchi, 13mila per bus e pullman e 6mila per van (ricambi per Citroën Jumper, Fiat Ducato, Ford Transit, Iveco Daily, Mercedes-Benz Sprinter, Nissan NV400, Opel Movano, Peugeot Boxer, Renault Master e Volkswagen Crafter). Accanto a questi, al suo debutto in Italia la gamma a marchio SIEGEL che, integrando la proposta di Diesel Technic, è destinata a professionisti che prestano attenzione al prezzo, con circa un migliaio di articoli tra ricambi per carrozzeria, abitacolo, illuminazione, apparecchiature elettriche e altre famiglie di prodotto.



Walter Schiavi, General Manager di Diesel Technic Italia.

UNA PIATTAFORMA SEMPRE DISPONIBILE DA QUALSIASI DISPOSITIVO

IL SERVIZIO CHE FA LA DIFFERENZA

Nella sua nuova offensiva europea, che in Italia passa dall'attivazione - nel novembre 2016 - della filiale diretta con sede a Verona, Diesel Technic Group pone al centro il servizio e l'assistenza al cliente. Tra le novità di quest'anno il potenziamento della piattaforma online Partner Portal per la ricerca, l'individuazione e l'approvvigionamento degli oltre 36mila prodotti con i marchi DT Spare Parts e SIEGEL Automotive.

La piattaforma Partner Portal può essere utilizzata da tutti i dispositivi, adattandosi automaticamente a qualsiasi schermo e garantendo visualizzazione chiara e comandi semplici. Partner Portal, inoltre, consente agli utenti di inviare gli ordini 24 ore su 24, 7 giorni su 7, e di gestirli in piena autonomia. "I nostri distributori e ricambisti - spiega Walter Schiavi, General Manager di Diesel Technic Italia - possono inviare e monitorare gli ordini in qualsiasi momento. Essendo accessibile da ogni dispositivo, la forza vendita sul campo può acquisire gli ordini direttamente dai clienti, indicando l'indirizzo di consegna del mate-

riale e offrendo così un servizio aggiuntivo che può risultare molto apprezzato da parte del cliente stesso".

Una sorta di "tracciabilità completa" del ricambio del quale anche le officine possono trarre beneficio: prima di effettuare il log-in, possono ricercare i ricambi di cui hanno bisogno e trovare le istruzioni di montaggio, con tanto di consigli e "trucchi" per poter svolgere il lavoro al meglio. Su Partner Portal, inoltre, sono disponibili i contatti del distributore di riferimento della zona. "La nuova piattaforma - afferma Walter Schiavi - rappresenta un vero e proprio punto di forza di Diesel Technic per quanto riguarda l'assistenza al cliente. Il servizio al cliente è un vero e proprio punto chiave della nostra strategia e il potenziamento di Partner Portal ne è una conferma perché rappresenta, per i clienti, uno strumento efficace e sempre a portata di mano. E si colloca in un sistema logistico estremamente efficiente che, in Italia, fa leva sulla nuova sede di Verona, su tempi di consegna celeri e sull'ottima disponibilità dei prodotti".



INTERVISTA / MATTEO ZUCCHI, AMMINISTRATORE DELEGATO ZF ITALIA

Una rete pronta alla sfida

M.S. ALTIERI
BOLOGNA

Con l'acquisizione di TRW, realizzata nel 2014 e resa operativa nel 2015, ZF Group è oggi un colosso da 35,2 miliardi di euro di fatturato (dato dell'esercizio 2016), con un ventaglio di prodotti che vanno a soddisfare ogni tipo di esigenza di trasporto e mobilità. E con uno sguardo proiettato in avanti, come dimostra l'innovativo assale elettrico per autobus urbani a pianale ribassato AVE130, appena lanciato sul Mercato Italia.

Analogamente a quanto accade sul piano globale, a un anno dall'acquisizione anche nel nostro Paese ZF si è riorganizzata, con una serie di novità strutturali che viaggiano di pari passo con novità di prodotto e con l'affermazione sul mercato: ZF Italia conta oggi 148 dipendenti e ha chiuso il 2016 con un fatturato che ha superato i 70 milioni di euro arrivando a circa 71. Chiamato a guidare la nuova offensiva calata sul Mercato Italia, dallo scorso gennaio Matteo Zucchi è il nuovo Amministratore delegato, timoniere in un percorso che vede "un'azienda grande pronta ad affermarsi

my, frutto di una visione globale dell'azienda tedesca nel settore della riparazione professionale che lo porterà, dopo l'esperienza di Direttore Commerciale per il brand ATE (storico marchio del frenante di Continental) a guidare dal 2011 la Continental Automotive Training Italia.

LA SFIDA GLOBALE

A distanza di sei anni la nuova sfida in un'altra azienda globale, stavolta nel produttore di Friedrichshafen, tra i principali fornitori mondiali di tecnologie per trasmissioni e sistemi autotelaio. "In questa prima fase - racconta l'Amministratore delegato - ho imparato a conoscere ZF, realtà che mi appare ben più vasta in prodotti e competenze oggi che la vivo dall'interno. ZF non è solo un produttore globale leader di trasmissioni ma è leader nella realizzazione di sistemi di sicurezza grazie alla recente acquisizione di TRW. ZF Italia grazie al suo polo logistico e all'officina eroga servizi di assistenza presso le flotte e gestisce le garanzie per conto di ZF Group. La nostra sede si occupa principalmente di after-

Matteo Zucchi - si avvertono, seguendo un andamento che negli ultimi anni vede ZF Italia in crescita dell'8-9 per cento in termini di fatturato. Il nostro target è chiudere il 2017 con un fatturato di 74 milioni di euro".

Nella sua vasta attività, ZF è leader nella produzione di componenti per il trasporto. Qual è oggi il prodotto di punta per il settore autocarro? "ZF Traxon - prosegue l'Amministratore delegato - rappresenta l'ultima generazione di cambi automatizzati che godono di tutta la tecnologia disponibile: un cambio robusto, affidabile e soprattutto modulabile, visto che si può implementare con doppia frizione e software personalizzato in funzione della mission del veicolo. Ma soprattutto ciò che distingue ZF è il suo approccio al mercato con uno sguardo proiettato al futuro. Con l'introduzione dell'assale elettrico per autobus urbani a pianale ribassato AVE130 la strada che stiamo tracciando è chiara: riduzione delle emissioni, più sicurezza. Nel caso del segmento dei city bus, il veicolo elettrico comincia a essere una realtà e ZF è pronta con la sua soluzione: all'operatore di autobus non diamo solo un cambio ma forniamo



Matteo Zucchi, Amministratore delegato ZF Italia.

il sistema completo di propulsione elettrica, dalla batteria (seppure non di nostra produzione) ai cablaggi fino al software. Il cliente finale ha ZF come unico interlocutore, che gli dà la massima garanzia sulla qualità del prodotto e sulla sicurezza di

avere al suo fianco un produttore globale che lo assiste per ogni necessità".

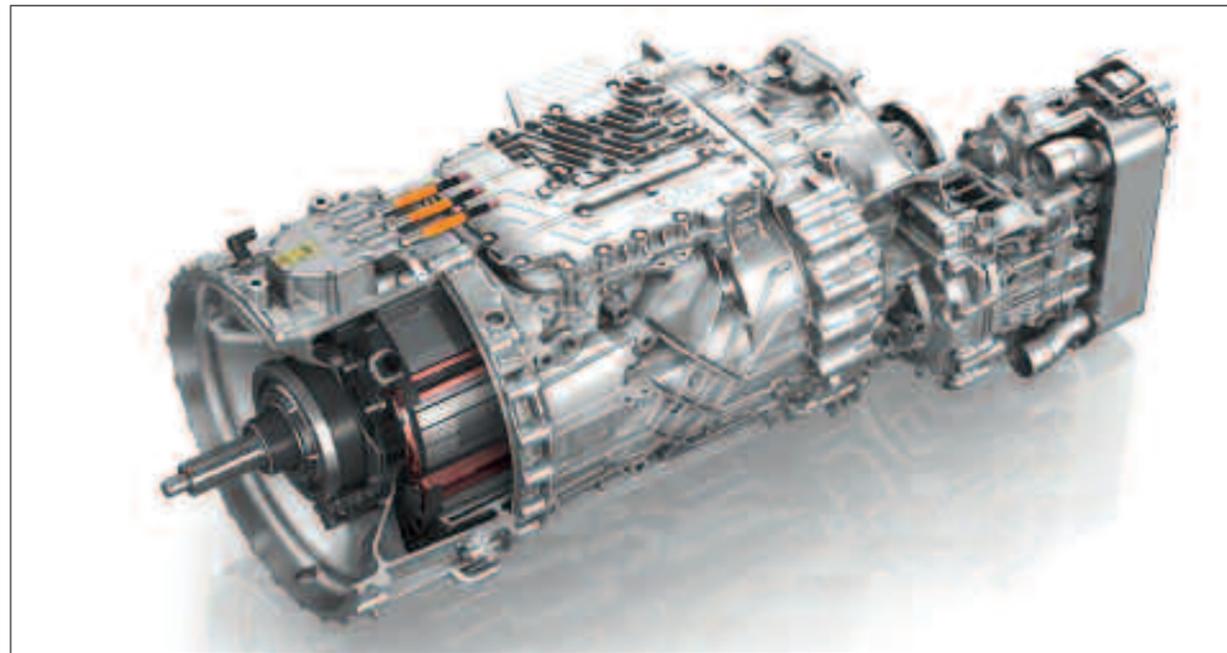
UN CEO ATLETICO

Qual è l'obiettivo di Matteo Zucchi alla guida di ZF Italia? "Continuare a crescere, ed è - precisa il numero uno - un obiettivo di ZF Italia prima che mio. Lo faremo sviluppando una Rete italiana che avrà la giusta capillarità e competenza tale da garantire che, pur con il lancio di nuovi prodotti, il cliente finale abbia sempre un referente che lo affianchi per ogni esigenza in termini di manutenzione. L'obiettivo è che il cliente finale sia sereno, sicuro che, in caso di problemi, c'è qualcuno pronto a fornirgli una soluzione. La riorganizzazione strutturale in corso ha questa finalità: integrare e coordinare le business unit con un sistema che consenta di dare una risposta a 360 gradi al cliente finale".

Manager atletico, che carica l'energia d'inverno sugli sci, d'estate sui go-kart, Matteo Zucchi si colloca lungo

DOPO AVER MOSSO I PRIMI PASSI IN BREMBO E PROSEGUITO LA CARRIERA IN CONTINENTAL GROUP, L'INGEGNER ZUCCHI È STATO SCELTO DAL MANAGEMENT DI FRIEDRICHSHAFEN COME TIMONIERE DELLA FILIALE ITALIANA DI ZF GROUP CHE, A TRE ANNI DI DISTANZA DALL'ACQUISIZIONE DI TRW, HA AVVIATO UNA NUOVA, POTENTE OFFENSIVA A TUTTO CAMPO. "CONTINUEREMO A CRESCERE PUNTANDO A UNA PRESENZA CAPILLARE CHE GARANTISCA AL CLIENTE FINALE IL MASSIMO DELLA SERENITÀ", Afferma IL NUOVO CEO.

l'onda di una ZF che sul piano globale intende dare la sua impronta al futuro del trasporto e della mobilità. "Ho accettato questa nuova sfida - afferma in conclusione l'Amministratore delegato - con la consapevolezza che in ZF ritrovo i valori che danno la motivazione a ogni mia giornata lavorativa: in che modo possiamo dare il nostro contributo alla società del futuro? Sappiamo che sarà sempre più necessario rispettare l'ambiente, favorire un clima migliore nei centri urbani e nel contempo supportare l'attività di chi si occupa di trasporto merci e persone. Come possiamo migliorare i nostri processi? E come poter raggiungere gli stessi risultati nel tempo più breve possibile? In ZF Group - afferma in conclusione l'ingegner Zucchi - ciascuno nel suo ruolo è chiamato a dare un contributo nel rispondere a queste domande: una sfida che sposa pienamente i miei valori e che solo un'azienda globale, con attività a tutto campo come ZF, può accettare e vincere proponendo una sua soluzione in anticipo su tutti".



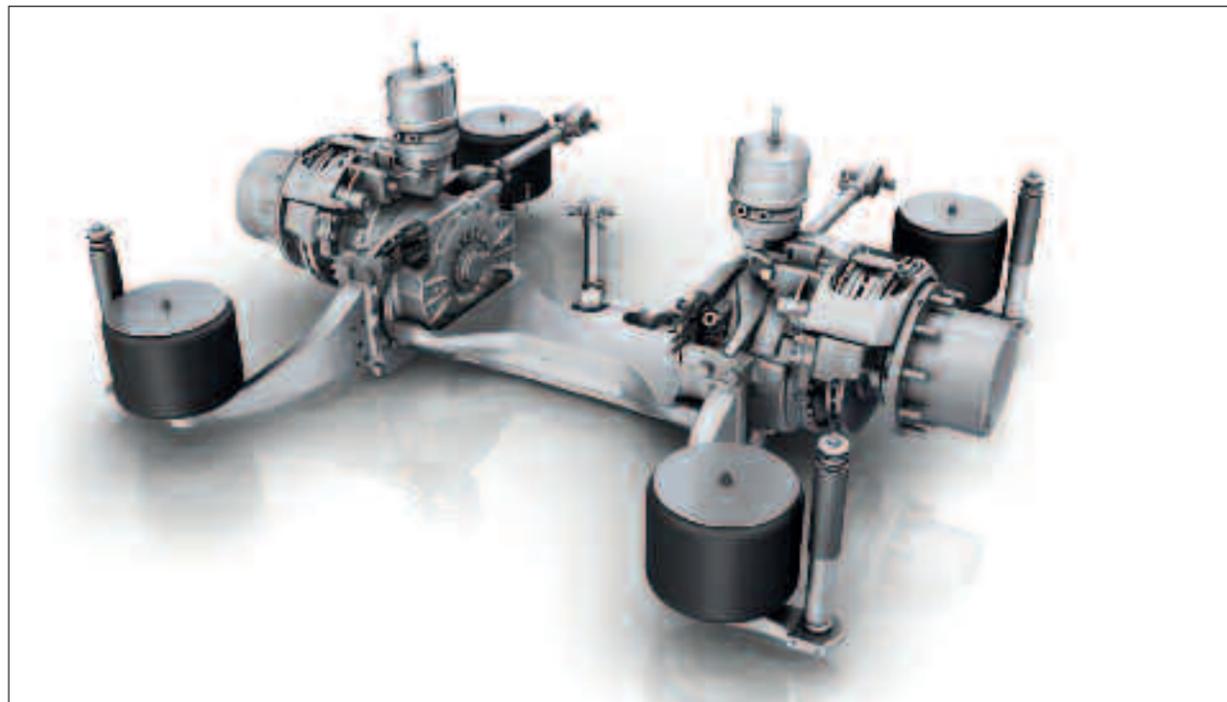
Sopra, ZF TraXon Hybrid, ultima generazione di cambio automatizzato. A fianco, l'innovativo assale elettrico per autobus urbani a pianale ribassato AVE130.

come grande azienda anche nel nostro Paese", per usare le parole del numero uno.

Classe 1971, nato a Monza e cresciuto a Usmate Velate, "porta d'accesso" della Brianza in direzione di Milano, dove tuttora vive con la famiglia, Matteo Zucchi è volto tutt'altro che poco noto nel settore. Una laurea in Ingegneria meccanica, è stato ingegnere di progetto in Brembo, occupandosi tra l'altro dell'impianto frenante del nuovo Fiat Ducato. Nel 2004 ha maturato una considerevole esperienza e diventa formatore tecnico in Continental, azienda globale che gli consentirà nuove esperienze nei settori degli pneumatici e non solo. È con Matteo Zucchi che nasce Continental Training Acade-

market con la sottodivisione dedicata, ma ha anche un ruolo di primo piano nell'original equipment a livello mondiale e fa della varietà di business il suo punto di forza rappresentando un importante punto di contatto con il settore eolico e ferroviario: per tutti noi è motivo di orgoglio sapere che Sirio, Sirietto, la metro lilla di Milano, oltre che i tram Jumbo e molti autobus che viaggiano a Milano e in altre città italiane utilizzano componenti ZF. Un'attività molto vasta che, come ZF Italia, ci impegna nel nostro Paese nonché nei mercati di Grecia e Romania".

In questa prima fase da "timoniere" qual è il polso sull'andamento del mercato? "I segnali positivi - risponde





www.gls-italy.com
Servizio Clienti 199 15 11 88


corriere espresso



GLS, il tuo corriere espresso

GLS corriere espresso, leader di settore. Con i suoi servizi di qualità, è in grado di trovare soluzioni adattabili alle esigenze di ogni tipo di clientela. GLS è presente in 41 Paesi Europei, con oltre 700 Sedi, 41 Centri di smistamento e 20.000 mezzi per le consegne. In Italia è capillarmente diffuso su tutto il territorio nazionale, con 147 Sedi e 13 Centri di smistamento, GLS effettua consegne su tutto il territorio italiano, con tempi entro le 24 ore nella maggior parte delle località.

Oltre 220.000 aziende, ogni giorno, affidano le loro spedizioni a GLS.

We deliver!



PARTNERSHIP ALL'INSEGNA DELLA

Il pollo premium

COSARO SRL, AZIENDA CHE UNISCE LA STORICA TRADIZIONE ALLA MODERNA TECNOLOGIA PER FORNIRE AL CONSUMATORE PRODOTTI SICURI, SAPORITI E GENUINI, PER GLI ALLESTIMENTI SI AFFIDA ALLA CONCESSIONARIA LAMBERET DEL TRIVENETO. ALLA FLOTTA, COSTITUITA DA SEI MERCEDES-BENZ ATEGO, TRE MERCEDES-BENZ ACTROS E TRE VAN (DUE OPEL VIVARO E UN IVECO DAILY), GOLO FORNISCE LE CENTINE IDRAULICHE PER IL TRASPORTO DEL VIVO, LE COIBENTAZIONI DEI VEICOLI LEGGERI PER L'ULTIMO MIGLIO E LE CELLE ISOTERMICHE DEL CARROZZIERE FRANCESE PER IL LUNGO RAGGIO.

MAX CAMPANELLA
MALO

“Per noi la qualità è una scelta”. Quella di Tarcisio Cosaro, classe 1954, è tutt'altro che una frase fatta. Era il 1971 quando, al volante di un furgone, iniziava a trasportare polli dal Veneto alla Lombardia. Altri tempi. Ma il focus era già, da autentico pioniere per quegli anni, la qualità produttiva dell'intera filiera, dall'allevamento degli animali al trasporto fino al confezionamento e alla consegna al cliente finale.

Oggi, Cosaro Srl è un'azienda sinonimo di polli buoni e sani, allevati nella Pedemontana Vicentina e sull'Altipiano di Asiago, trasportati in tutto il Veneto e parte della Lombardia presso negozi al dettaglio e piccola distribuzione organizzata (la catena Famila). Punto d'orgoglio di un'azienda che ha chiuso il 2016 superando per la prima volta la soglia dei dieci milioni di euro di fatturato - e che punta quest'anno a varcare quella degli undici - resta sempre la qualità. “Il nostro obiettivo - spiega Daniela Cosaro, 44 anni, Amministratore delegato dell'azienda nonché attuale vicepresidente della sezione Alimentare di Confindustria Vicenza - è garantire al consumatore un prodotto di qualità elevata: le nostre stesse famiglie sono le prime consumatrici dei nostri polli e delle nostre faraone. Per questo controlliamo l'intera filiera produttiva, dalla nascita degli animali fino alla loro macellazione: tutti i fornitori hanno sottoscritto un disciplinare che incrocia i regolamenti nazionali alle tradizioni della nostra famiglia”.

Una “genuinità certificata” che riguarda l'intera filiera, al cui interno uno degli elementi fondamentali è il trasporto, prima dei polli vivi sui camion cassonati in acciaio inox e infine del prodotto alimentare a temperatura controllata. Per entrambe le operazioni Cosaro Srl per gli allestimenti si rivolge a Golo Srl, con la quale condivide la

sede dell'headquarter. Siamo esattamente a San Tomio, frazione di Malo, non distanti da Isola Vicentina ma circondati dagli altipiani. È qui che, da una parte, avviene la macellazione degli animali presso la Cosaro e, a una manciata di chilometri, opera Golo, produttore di allestimenti e Concessionaria Lamberet, che alla vicina azienda di macellazione di capi avicoli fornisce le centine idrauliche per il trasporto del vivo fino alle coibentazioni dei veicoli leggeri per l'ultimo miglio e le celle isoterme del carrozziere francese per il lungo raggio.

I prodotti a marchio Cosaro devono “presentarsi bene” sostiene la numero uno dell'azienda. Ecco spiegata la flotta di sei Mercedes-Benz Atego, di cui l'ultimo - con cella Lamberet da 5 mc - consegnato da Golo a inizio d'anno, ai quali si aggiungono tre Mercedes-Benz Actros per il carico vivo e tre van:



Stretta di mano tra Daniela Cosaro, Amministratore delegato Cosaro Srl, e Matteo Golo, alla guida dell'omonima azienda di Malo.

due Opel Vivaro e un Iveco Daily coibentati, tutti con gruppo frigo Thermo King. “I veicoli con cella - spiega Tarcisio Cosaro - trasportano gli animali vivi dai nostri allevamenti, siti tutti nel Veneto, fino allo stabilimento di San Tomio. I mezzi refrigerati con cella distribuiscono la carne già macellata presso le rivendite”.

Il sito Cosaro di San Tomio è un autentico gioiello. “I polli - spiega Daniela Cosaro - vengono allevati con grande attenzione: vivono all'aperto per 60 giorni, anziché i 45 consueti nel ciclo di produzione industriale, in un ambiente incontaminato, con cibi naturali e assolutamente privi di proteine animali: non abbiamo mai usato farine di carne o pesce ma sempre e solo vegetali come la soia. Questo è l'unico modo per essere sicuri che il prodotto finale ottenuto sia sicuro, saporito e genuino, ovvero per essere sicuri di portare sulla tavola del consumatore un prodotto buono, frutto della qualità italiana: un prodotto nato, allevato e macellato in Italia”. A San Tomio polli e

GOLO, LA CATENA DEL FREDDO E LA “VISIONE DEL MONDO”

UNA STRATEGIA CHE PUNTA AL CONSOLIDAMENTO DELLA RETE DI OFFICINE

Cosaro Srl appartiene, per la “visione del mondo” di Matteo Golo, ai clienti in conto proprio, ovvero a quella fascia di aziende che, pur essendo meno dimensionate, preferiscono la gestione diretta dei loro mezzi. Dalla parte opposta troviamo i clienti conto terzi, aziende di trasporto che a un allestimento come Golo richiedono velocità e servizio a 360 gradi con un ottimo rapporto qualità-prezzo. Quali sono invece le richieste di aziende produttive come la Cosaro? “Si tratta - spiega Matteo Golo, terza generazione alla guida della storica azienda vicentina fondata dal nonno Agostino nel 1913 e portata avanti

dal padre Francesco, tuttora al suo fianco - di una tipologia di cliente che apprezza qualità e servizio, che al veicolo chiede durabilità, che in fase d'acquisto valuta bene cosa prendere, non facendone affatto una questione di prezzo. L'anno scorso abbiamo consegnato a Cosaro un Mercedes-Benz Atego con cella Lamberet e un Opel Vivaro coibentato: pensiamo che quest'anno possano avere la necessità di un ulteriore veicolo per il trasporto di animali vivi e nel caso siamo pronti a soddisfare la loro esigenza, che conosciamo bene. Direi che con loro il rapporto è familiare, ogni eventuale problema viene risolto con un rapporto

franco e diretto. L'obiettivo è fare in modo che il cliente abbia la piena operatività del mezzo e, nel caso della catena del freddo, siano rispettati gli standard per lavorare con la massima tranquillità”.

Come sta andando per Golo questo 2017 giunto ormai alla sua metà? “Rispetto all'anno scorso - risponde Matteo Golo - il fatturato è in crescita del 10 per cento, dato che ci fa ben sperare visto che nel 2016 dal mese di luglio in poi abbiamo registrato un autentico boom di ordinativi: se nel segmento dei veicoli commerciali leggeri il volume resta più o meno costante, stiamo registrando una forte

crescita della domanda di veicoli pesanti”.

Leader nel segmento dei semirimorchi, Lamberet ha lanciato negli ultimi tre anni una forte strategia di Golo nel Triveneto? “Lamberet - risponde Matteo Golo - è un marchio di qualità e sul piano della produzione e distribuzione siamo leader in assoluto. Nella nostra area stiamo puntando a consolidare la rete di officine, oggi costituita da tre punti in Veneto, due a Trento, uno a Bolzano e due nei Friuli Venezia Giulia. Le prospettive sono più che positive: ci sono le giuste basi per fare un ottimo lavoro”.

QUALITÀ NELL'ALTO VICENTINO

viaggia con Golo



dell'azienda: allevavamo il pollo in capannina e oggi la capannina è il nostro emblema. Con l'aumentare dei volumi non abbiamo più potuto crescerli in capannina chiaramente, ma i nostri polli continuano a essere allevati a terra, puntando al benessere totale dell'animale. Perché la carne buona è frutto del modo in cui l'animale viene cresciuto: com'è stato alimentato, dove ha vissuto ecc."

Valore moderno e tradizione familiare che si uniscono. Ecco allora a fine Anni Novanta entrare in Cosaro Srl la seconda generazione: Daniela, che inizia come impiegata per scalare i gradini fino ad assumere la guida dell'azienda, che oggi conta 50 dipendenti; poi i fratelli Alberto, Responsabile logistico, e Federico, Responsabile della produzione. Un'azienda a conduzione familiare affermata nel territorio vicentino, che oggi ricopre una preziosa

posizione di nicchia, avendo superato - grazie al focus sulla qualità - le varie crisi storiche, quali il pollo alla diossina e l'aviaria. "In questi anni - aggiunge Daniela Cosaro - abbiamo lavorato molto sulla bassa densità di allevamento, dimezzando rispetto alla produzione industriale il numero di polli a metro quadro, e da sempre usiamo solo luce naturale, niente di forzato per aiutare la crescita. Prima ancora che diventasse obbligo di legge abbiamo lavorato con l'Università di Padova per indicare sulle etichette i valori nutrizionali di ogni prodotto: mi sto battendo in prima persona per una comunicazione trasparente nei confronti del consumatore". Visto che parliamo di commercio di carne, come darle torto?

Veniamo alla collaborazione con Golo: è stata naturalmente favorita dalla vicinanza. "La partnership con Golo - precisa Daniela Cosaro - fa parte della nostra tradizione: avevo 12 anni e Golo era uno degli elementi di sicurezza in termini di affidabilità e garanzia di qualità. Quando il nostro prodotto arriva al negoziante, il modo in cui si presenta è fondamentale come elemento di richiamo di alta qualità: ai nostri autisti chiediamo una presenza puntuale, con una serie di regole da seguire; per i veicoli, ci affidiamo totalmente a Golo e alla loro professionalità che hanno dimostrato in tutti questi anni sul campo. Per dirla in breve, all'autista e alla sua formazione nonché alla pulizia e manutenzione dei veicoli pensiamo noi, a tutto il resto e a garantire l'eccellenza dei camion pensa Golo". Insomma, prim'ancora di Matteo Golo (attuale timoniere) e di Daniela Cosaro, erano i rispettivi genitori Francesco Golo e Tarcisio Cosaro a viaggiare in assoluta partnership: un binomio che funzionava nel passato e che funziona bene tuttora, quando la crescita di entrambe le loro aziende ha assunto proporzioni assolutamente difficili da prevedere trenta o quarant'anni fa.

maiali vengono accolti in un ambiente particolarmente ampio e arieggiato, dove ha inizio una lavorazione basata sull'utilizzo di macchinari e tecnologie che garantiscono la massima igiene in ogni fase del processo di trasformazione. "Le moderne tecniche di macellazione e sezionamento - precisa l'Amministratore delegato - si coniugano alla perfezione con i valori, le tradizioni e le origini genuine del mestiere che ci sta tramandando nostro padre, che per primo ha avuto l'intuizione di concentrarsi su prodotti della nostra terra e di alta qualità".

Intervistare Tarcisio Cosaro è tutt'altro che semplice. Persona di grande cordialità e simpatia, com'è tipico nell'Alto Vicentino, Cosaro nella vita ha pensato al suo lavoro e alla sua famiglia. Non ama apparire. E allora riusciamo giusto a farci raccontare due cose su quei primi anni di origine dell'azienda. "Nel 1969 - racconta - macellavamo il pollame in due stanze. Siamo cresciuti pian piano ma puntando sempre sulla qualità. Guardi il logo



I camion Mercedes-Benz della Cosaro con le centine idrauliche Golo sono pronti a partire per le normali operazioni quotidiane.

DANIELA COSARO, AMMINISTRATORE DELEGATO DELL'AZIENDA DI MALO

"IL TRASPORTO È IL NOSTRO AUTENTICO BIGLIETTO DA VISITA"

Dal sito Cosaro di San Tomio di Malo arrivano nei negozi, e sulle nostre tavole, i polli Broiler della Pedemontana Vicentina, il pollo rosso "Collo Nudo" dei Pirenei, la faraona allevata nei capannoni a terra, la faraona cappone, il cappone vicentino, la tacchina nera e la pollanca.

Dal 2007 si sono aggiunti i salumi. Un ulteriore modo per differenziare l'offerta dopo le varie "crisi" alimentari degli Anni Novanta? "In realtà - risponde Daniela Cosaro, Amministratore delegato dell'azienda vicentina - quell'anno ricorreva il trentesi-

mo anniversario di matrimonio dei miei genitori e mio padre decise di fare come regalo a mia madre la riapertura del salumificio di mio nonno, usando le stesse conce e l'antico modo di lavorare: solo sale, pepe, poco nitro e stagionatura naturale".

Da quel tributo di Tarcisio Cosaro alla moglie Giulietta nascono capolavori quali salame, soppressa, salsiccia, musetto (ovvero il cotechino) e la bondola, cotechino con la lingua che in quel di Vicenza e provincia si usa consumare nel giorno dell'Ascensione.

In questa voluta e decisa affermazione dei prodotti di qualità quanto conta il trasporto? "Tantissimo. Noi possiamo fare di tutto per far crescere la faraona in voliera e riprendere l'antica tradizione della pollanca - prosegue Daniela Cosaro - ma la consegna finale ha importanza fondamentale nella filiera. La catena del freddo è al primo posto: il cassone coibentato deve rispettare tutti gli standard per mantenere presso la clientela e i consumatori un'immagine di alto livello. È per questo che preferiamo occuparci del trasporto in modo diretto: ha si-

curamente un costo superiore rispetto alla sua esternalizzazione, ma un'azienda come la nostra ha l'assoluta necessità di avere una flotta curata in ogni dettaglio".

I polli Cosaro provengono da allevamenti che distano in media 30 km. "La genuinità dei prodotti Cosaro - afferma in conclusione Daniela Cosaro - è garantita da noi, ma è anche certificata ISO: la lavorazione segue ricette e tecniche naturali, senza coloranti e conservanti chimici. Per questo si conservano a lungo e rispettano il sapore della tradizione".

RINNOVATO LO STORICO E ICONICO MARCHIO DI PNEUMATICI RICOSTRUITI

BANDAG DA SESSANT'ANNI GARANZIA DI UNA PROMESSA FATTA AI CLIENTI

In occasione del sessantesimo anniversario, celebrato in primavera, Bridgestone ha annunciato il rilancio del brand Bandag che prevede il rinnovamento dello storico e iconico marchio. A livello italiano, il nuovo brand - rivolto alla ricerca, allo sviluppo e alla produzione di pneumatici ricostruiti - ha festeggiato l'anniversario



di nascita e i dieci anni come parte del Gruppo Bridgestone lanciando un nuovo logo e una nuova campagna mondiale.

Built for Better è il nome della piattaforma di comunicazione che unisce il brand Bandag a livello globale e propone la ricostruzione dei pneumatici come soluzione di business innovativa e sostenibile per flotte di ogni dimensione.

“Continuiamo - ha dichiarato Riccardo Cichi, Chief Sales Officer Bridgestone EMEA - a investire nel business di Bandag per rafforzare ulteriormente le nostre prestazioni: mescole di ultima generazione, design innovativi che sfruttano l'ultima tecnologia Bridgestone e una vasta gamma di soluzioni personalizzate per le flotte. È tutta questione di qualità, prestazioni e garanzie: offriamo alle flotte l'opportunità di massimizzare i risultati e ridurre i costi. Riteniamo che i pneumatici ricostruiti siano semplicemente la scelta migliore”.

Fondata nel 1957, Bandag ha introdotto il processo di ricostruzione per gli pneumatici dedicati agli autocarri. Oggi l'azienda continua a guidare il settore a livello mondiale con un'offerta di pneumatici premium, offrendo agli autotrasportatori serenità di guida, efficienza e risparmio. “Bandag - aggiunge Riccardo Cichi - aiuta le flotte a massimizzare il ciclo di vita dei pneumatici e a ottenere maggiore efficienza in

un mercato sempre più competitivo. Ogni marchio garantisce una promessa e la nostra con Bandag è Built for Better, che non significa solo offrire pneumatici performanti: l'impegno si riferisce anche alla nostra offerta completa di soluzioni e servizi per le flotte forniti attraverso il network Bridgestone Partner”.

Oltre a risparmio e prestazioni affidabili, Bandag significa anche rispetto per l'ambiente. La produzione di un rivestimento richiede solo 26 litri di petrolio rispetto agli 83 necessari per la realizzazione di un nuovo pneumatico. Durante i suoi 60 anni di attività il brand ha permesso di riutilizzare circa 300 milioni di pneumatici risparmiando fino a 15 miliardi di litri di petrolio.

“Le più grandi flotte del mondo - afferma in conclusione Cichi - conoscono i vantaggi della ricostruzione e molte hanno instaurato un rapporto di fiducia con Bandag, facendolo diventare loro partner preferenziale. Bandag ha più di 650 rivenditori in franchising che operano nei sei continenti. In tutta Europa può contare su una rete di oltre cento franchisee indipendenti, ciò significa che c'è un professionista Bandag vicino a ogni flotta. Abbiamo investito notevolmente nelle nostre tecnologie nonché nel nostro sistema di gestione e produzione delle carcasse per garantire visibilità a tutto tondo con riduzioni garantite del TCO”.

SPECIALE PNEUMATICI / CON BRIDGESTONE IL PIENO DI PNEUMATICI, TECNOLOGIA E SERVIZI

Quando la partnership è al top

UN APPROCCIO INTEGRATO E MULTILIVELLO QUELLO CON IL QUALE BRIDGESTONE SI RIVOLGE CON COMPETENZA AL SETTORE DELLE FLOTTE: PRODOTTI DI PUNTA CON UN'OFFERTA MULTIMARCHIO PER TRUCK E BUS E POSTVENDITA DI ECCELLENZA GRAZIE ALL'EFFICIENTE NETWORK DI RIVENDITORI SPECIALIZZATI BRIDGESTONE PARTNER. “IL 2016 CI HA REGALATO MOLTE E PIACEVOLI SODDISFAZIONI CONFERMANDO L'IMPORTANZA E LA FIDUCIA CHE RIPONIAMO NEL PROGETTO”, AFFERMA LORENZO PICCINOTTI, MARKETING MANAGER COMMERCIAL PRODUCTS BRIDGESTONE EUROPE SOUTH REGION.

LINO SINARI
BOLOGNA

Un approccio integrato e multilivello quello di Bridgestone, che sottolinea non solo l'innovazione tecnologica dei suoi prodotti, ma anche l'eccellenza dei servizi che offre ai suoi partner e clienti.

Da otto anni numero uno al mondo nella produzione di pneumatici, Bridgestone supporta il mondo dello sport e tutti coloro che ogni giorno inseguono il proprio sogno: la campagna motivazionale “Inseguì Il Tuo Sogno, Non Fermarti Mai” e il sito internet nonfermartimai.it, dal quale Bridgestone sceglierà la storia più coinvolgente aiutando il vincitore a trasformarla in realtà, è l'incarnazione del nuovo approccio dell'azienda. La campagna è rivolta a target differenti e si sviluppa attraverso engagement digitale, eventi sul territorio, attività di marketing e comunicazione.

Al Salone Autopromotec abbiamo potuto realizzare una cartolina personalizzata, con un messaggio legato alla campagna per far vivere i valori e ispirare ciascuno a non fermarsi mai. E abbiamo incontrato allo stand Valeria Straneo, atleta Olimpica italiana che affianca Bridgestone in questo viaggio nello sport insieme ad altri sportivi di eccellenza come Gregorio Paltrinieri e Gianmarco Tamberi. La maratoneta olimpica ha raccontato la sua storia fatta di sogni, difficoltà e obiettivi da raggiungere, condividendo con i presenti le proprie esperienze e nel contempo dando ai giovani (e non solo) preziosi consigli di allenamento.

Come fornire soluzioni di business all'utente finale? Nell'ambito del nuovo approccio, per il mondo truck Bridgestone gioca tutte le sue carte con il network di rivenditori specializzati Bridgestone Partner. “La Rete - spiega Andrea Marconcini, Director Commercial

Europe-South Region - è operativa sulla base di un unico concetto: fornire soluzioni vincenti per la mobilità delle flotte di qualsiasi dimensione, attività o complessità. Nell'ambito del programma Total Tyre Care dedicato alle flotte la parola d'ordine oggi è digital”. La novità sta infatti in una serie di strumenti e software per una migliore gestione dei pneumatici, nuovi e ricostruiti, per supportare le aziende nella riduzione dei costi e nella massimizzazione del ciclo di vita dei pneumatici.

Il Network Bridgestone Partner, dedicato ai rivenditori specialisti del mondo Autocarro, quest'anno si presenta alle flotte con uno sguardo al futuro e al rafforzamento Pan-Europeo, in un'ottica di continuo sviluppo, di capillarità della Rete in Europa e di miglioramento dei servizi. “Il 2016 - spiega Lorenzo Piccinotti, Marketing Manager Commercial Products Bridgestone Europe South Region - è stato il primo anno completo dal lancio della nostra Rete, e i numeri ci hanno regalato molte soddisfazioni confermando l'importanza e la fiducia che Bridgestone ripone nel progetto. I nostri migliori rivenditori Partner hanno partecipato attivamente contribuendo a far sì che il Network diventasse il nostro principale canale di vendita e il punto di contatto con l'utenza finale. Sviluppare prodotti e servizi innovativi, efficaci e in esclusiva per i nostri Bridgestone Partner è la chiave del successo del nostro Network”.

Quanto al vantaggio di prodotti, Bridgestone punta sull'offerta multimarchio per truck e bus: Eco-pia H-Steer, a basso impatto ambientale e ridotto consumo di carburante; R-Drive 001 per l'utilizzo in molteplici condizioni per un minor costo per chilometro; Bandag BTRWB+, pneumatico per rimorchio adatto a un utilizzo regionale o per lunghe percorrenze e FS 492 per il trasporto urbano.



Lorenzo Piccinotti, Marketing Manager Commercial Products Bridgestone Europe South Region.

bandag

BUILT FOR BETTER™

Il processo di
ricostruzione
più affidabile
al mondo.

Siamo stati **pionieri**. **Guidiamo** il business.
Ci **muoviamo** verso il futuro.
Alta qualità ed **affidabilità** presso
il tuo **rivenditore** specializzato.

Parte del Gruppo Bridgestone



SPECIALE PNEUMATICI / GOODYEAR DUNLOP TIRES ITALIA

A tu per tu con le flotte

PAOLO ALTIERI
MISANO

La tappa italiana del Campionato Europeo FIA Truck Racing 2017, disputata come tradizione sul circuito di Misano, ci ha offerto l'occasione di fare il punto sull'andamento e le strategie di Goodyear, brand di riferimento nelle sfide tra camion in quanto da 13 anni fornitore esclusivo dei pneumatici da gara. Abbiamo incontrato Davide Califano, Director Marketing Activation EMEA, e Gabriele Insardà, Marketing Manager Commercial di Goodyear Dunlop Tires Italia Spa. Califano opera a livello internazionale, avendo come punto di riferimento l'area Emea che comprende Europa, Medio Oriente e Africa. "Il quartier generale di Goodyear Dunlop Tires è suddiviso tra le sedi in Lussemburgo e a Bruxelles - esordisce - La prima è principalmente incentrata su ricerca e sviluppo e marketing, la seconda sulle vendite. In tutti i paesi europei Goodyear ha filiali operative e una forza vendita diretta. Il brand ha un'indubitabile ruolo di primaria importanza nel vecchio continente, anche in virtù del fatto che all'interno del Gruppo ci sono diversi marchi che rappresentano al meglio il mondo Goodyear. Diciamo che la presenza di Goodyear è abbastanza omogenea in Europa, mentre ci sono nostri competitor che sono forti in alcune aree e meno in altre". La Business Unit Commercial è focalizzata sulle flotte. "Tutto ciò che è service è ormai di fondamentale importanza nel rapporto con le flotte e il dealer è molto coinvolto in questo dialogo sempre più intenso e personalizzato - spiega Califano - La differenziazione in futuro sarà infatti sempre più sui servizi più che sul pneumatico in sé. Il pneumatico è ovviamente la base della proposta di soluzioni di trasporto che per essere tali devono per forza di cose comprendere il pacchetto servizi che rispondano al meglio alle esigenze della singola flotta".

Attualmente, i prodotti di riferimento del Gruppo Goodyear nel settore commercial comprendono le gamme stradali KMAX per percorrenze regionali e FUELMAX per la lunga percorrenza. "Si tratta di linee progettate per venire incontro alle esigenze delle moderne flotte - continua Davide Califano - I loro nomi sintetizzano al meglio le caratteristiche e le qualità: KMAX offre un maggiore chilometraggio, FUELMAX una minore resistenza al rotolamento e quindi minori consumi. Entrambe le linee sono state progettate con uno scopo ben preciso, oggi di strettissima attualità: aiutare le

Chi è

Davide Califano è Director Marketing Activation EMEA, responsabile per la Business Unit Commercial per Europa, Medio Oriente e Africa di Goodyear Dunlop Tires Operations SA. Nato a Como il 17 aprile 1973, Califano si è laureato in Economia e Commercio presso il Libero Istituto Universitario Cattaneo (LIUC) di Castellanza (Va). Dal 1998 al 2002 ha lavorato presso la società Giochi Preziosi Spa con diversi incarichi in ambito Marketing mentre dal 2002 al 2007 è stato in Sc Johnson Italia ricoprendo diversi ruoli in ambito Marketing e Trade Marketing. Davide Califano è entrato in Goodyear Dunlop Tires Italia nel 2008 e fino al 2010 ha lavorato nella Business Unit Consumer come Brand Manager, responsabile del marchio Goodyear; dal 2011 è stato Marketing Manager Commercial, responsabile del business Commercial. Nel 2012, è passato al quartier generale europeo di Goodyear (Goodyear Dunlop Tires Operations SA) tra le sedi di Bruxelles e Lussemburgo. Ha ricoperto diversi ruoli marketing fino alla posizione attuale di Director Marketing Activation EMEA, responsabile per la Business Unit Commercial per Europa, Medio Oriente e Africa.

flotte a ridurre i loro costi di esercizio. In questo discorso rientra anche l'attenzione riservata alle performance invernali. C'è sempre stata l'esigenza della massima mobilità della flotta, ma oggi è diventata di fondamentale importanza la spinta legislativa sulla marcatura delle prestazioni durante la stagione fredda". E proprio per rispondere a quelle flotte che affrontano le condizioni severe dei passi e non vogliono rischiare fermi veicoli per neve o ghiaccio, Goodyear offre la gamma ULTRA GRIP MAX, che rispetta i requisiti del cosiddetto snow flake anche quando raggiungono il 50% di usura. Non solo truck ma anche autobus: Goodyear ha prodotti all'avanguardia anche per il delicato settore del trasporto passeggeri. "La nostra proposta stradale all season si



chiama Marathon Coach mentre l'Ultra Grip Coach è prettamente invernale - interviene Gabriele Insardà - La capacità di carico di questi pneumatici li rende ideali per soddisfare la volontà dell'Unione Europea di aumento dei pesi massimi dei veicoli destinati al trasporto passeggeri, nell'ottica di avere mezzi più efficienti e di ridurre le emissioni di anidride carbonica. I nostri pneumatici costituiscono la scelta ideale per questi veicoli, perché non offrono soltanto un'eccellente capacità di carico, ma anche un ottimo chilometraggio, grazie al nuovo disegno del battistrada, che tra l'altro, riduce l'usura sulla spalla".

Ultra Grip Coach è un pneumatico

co invernale specifico per asse motore, con una trazione potenziata sulla neve. Questo prodotto è particolarmente interessante per i pulman che operano in zone geografiche particolari come i paesi nordici e le regioni alpine, in cui le strade sono spesso ghiacciate e improvvise precipitazioni nevose possono provocare gravi ritardi. Il disegno e la larghezza del battistrada assicurano non solo un'aderenza e un'ottima trazione in condizioni invernali, ma anche bassi livelli di rumorosità, con conseguente aumento del comfort per i passeggeri".

La copertura Goodyear è molto ampia sia in ambito truck che bus. "La copertura infatti non si limita al

IL PUNTO DI FORZA DI GOODYEAR È L'ANDARE OLTRE IL SOLO PNEUMATICO. PARTIRE DA UN PRODOTTO ECCELLENTE E OFFRIRE CONSULENZA E SERVIZI COMPLETI ALLA FLOTTA SIN DA PRIMA DEL MONTAGGIO DELLA GOMMA FINO ALLO SMONTAGGIO E OLTRE. UN PARTNER DELLA FLOTTA A 360 GRADI CHE HA BEN CHIARO UN CONCETTO: IL TOTAL COST OF OWNERSHIP NON SI LIMITA AL PNEUMATICO MA COINVOLGE TUTTO IL VEICOLO. NE ABBIAMO PARLATO CON DUE MANAGER DI PUNTA DELLA BUSINESS UNIT COMMERCIAL IN AMBITO EUROPEO E ITALIANO.

mercato premium con i brand Goodyear e Dunlop ma anche nel segmento budget più competitivo dal punto di vista del rapporto prezzo/qualità con prodotti specifici a marchio Fulda e Sava - dice ancora Davide Califano - La proposta high load è in questo senso paradigmatica, andando a risolvere esigenze di maggiore carico utile non solo nel segmento premium ma anche in quello budget. Oggi sono sempre più i paesi che permettono carichi superiori a 40 t e questo consente di avere carichi fino a 10 t su asse: requisiti che con la proposta high load è possibile soddisfare al meglio". Il prodotto high load è una specificità per il mercato italiano così come per



GOODYEAR PROACTIVE SOLUTIONS

UN PACCHETTO DI SOLUZIONI PER IL MONITORAGGIO DELLE FLOTTE CONNESSE

Si chiama Goodyear Proactive Solutions il pacchetto di soluzioni di gestione delle operazioni "dai veicoli alle flotte", basate su telematica avanzata e tecnologia analitica predittiva. Grazie all'uso di algoritmi informatici intelligenti, di un'enorme quantità di dati provenienti dall'esperienza di Goodyear nei pneumatici e nei servizi per autocarro e autobus e di un'attività di reporting chiara e accurata, queste soluzioni permettono agli operatori delle flotte di individuare con precisione le problematiche legate ai pneumatici, e potenzialmente alla sicurezza dei veicoli, e di risolverle prima che si verifichino. Goodyear Proactive Solutions permette alle flotte di monitorare i veicoli e i pneumatici in tempo reale, offrendo un importante vantaggio competitivo e contribuendo ad au-

mentare la loro redditività e operare in modo più sostenibile in un settore in rapido cambiamento. Una profonda trasformazione sta rimodellando l'attività del trasporto commerciale. In un'economia digitale, clienti finali e aziende si aspettano che le consegne avvengano più velocemente, con costi ridotti e in modo più flessibile. Per rispondere a queste esigenze l'industria sta diventando sempre più connessa e automatizzata.

Goodyear Proactive Solutions offre ai gestori delle flotte una soluzione unica e di facile utilizzo, per aiutarli a ridurre i loro costi operativi totali e migliorare i tempi di consegna, l'efficienza e la sostenibilità delle loro flotte. Vengono proposte due famiglie di servizi orientati allo sviluppo di una mobilità intelligente, sicura

e sostenibile: Proactive Tire offre una vasta gamma di servizi tra cui monitoraggio di pressione, temperatura e profondità del battistrada dei pneumatici. Proactive Tire comprende infatti il TPMS (Tire Pressure Monitoring System), che rileva costantemente pressione e temperatura del pneumatico per ridurre i rischi di breakdown e ottimizzare uptime e costi operativi, nonché il Drive-over-Reader, sistema che rileva automaticamente profondità del battistrada e pressione del pneumatico ogni volta che il veicolo accede o esce dal deposito. Queste soluzioni connesse e completamente automatizzate permettono alle flotte di massimizzare le prestazioni dei pneumatici e di programmare la loro manutenzione in modo proattivo. Proactive Fleet comprende due opzioni, Driver Behavior

e Track & Trace, che permettendo alle flotte di ridurre il consumo di carburante e i tempi di viaggio, e al contempo di aumentare la sicurezza. Goodyear Proactive Solutions consolida il ruolo di Goodyear quale partner chiave delle flotte di veicoli commerciali, abbinando le più recenti tecnologie digitali e i data service ai sistemi e ai servizi già offerti dalla Casa attraverso la rete di assistenza TruckForce.

Le soluzioni innovative di Goodyear sono pienamente compatibili con i pneumatici di tutti i veicoli commerciali, permettendo a qualunque proprietario di una flotta di poter accedere ai benefici di queste nuove soluzioni connesse per la gestione delle flotte. Ulteriori novità da inserire nel portafoglio delle applicazioni sono in fase di sviluppo e saranno presto introdotte.

GOODYEAR KMAX E FUELMAX

IL COSTO D'ESERCIZIO NON È PIÙ UN PROBLEMA

KMAX e FUELMAX. Due nomi, una garanzia di efficienza. KMAX offre maggiore chilometraggio, FUELMAX minore resistenza al rotolamento e quindi minori consumi. Entrambe le linee sono state progettate con uno scopo ben preciso: aiutare le flotte a ridurre i loro costi di esercizio. KMAX e FUELMAX sintetizzano al meglio l'obiettivo strategico che Goodyear ha immesso nei programmi di sviluppo dei suoi prodotti e servizi per sostenere i clienti nelle

loro attività e aiutarli ad avere maggiori successi. Ciò significa introdurre pneumatici più efficienti in termini di costi e con migliori caratteristiche prestazionali e, contemporaneamente, offrire servizi e soluzioni alle flotte che riducano al minimo i loro tempi di gestione e massimizzino il ritorno sull'investimento dei loro pneumatici. Le nuove gamme sostituiscono le coperture Goodyear per trasporto su lunghe distanze e per trasporto regionale. Oggi l'attività del trasporto

è diventata più flessibile e spesso richiede veicoli in grado di svolgere varie attività, dalla distribuzione urbana al trasporto su lunghe distanze.

Le gamme KMAX e FUELMAX sono idonee per entrambe le applicazioni. Un altro cambiamento riguarda le condizioni delle strade invernali e le relative legislazioni. Condizioni invernali imprevedibili, praticamente in tutta Europa, e regolamenti sempre più severi riguardo ai pneumatici invernali, hanno portato a

una forte domanda di coperture standard, in grado di garantire la mobilità nelle condizioni invernali. I nuovi pneumatici KMAX e FUELMAX sono stati sviluppati tenendo conto anche di questa necessità e possono essere utilizzati tutto l'anno.

KMAX è una gamma per applicazioni stradali progettata specificamente per offrire un chilometraggio nettamente superiore e migliori prestazioni tutto l'anno. La gamma comprende il pneumatico per asse ster-

zante KMAX S, quello per asse motore KMAX D e quello per rimorchio KAX T.

La gamma FUELMAX, focalizzata sulla riduzione dei consumi, offre la migliore resistenza al rotolamento tra tutti i pneumatici Goodyear per applicazioni stradali, e prestazioni globali equilibrate. La famiglia comprende il pneumatico per asse sterzante FUELMAX S, quello per asse motore FUELMAX D e il pneumatico per rimorchio FUELMAX T. Alla stregua di tutti i pneumatici Goodyear per veicoli commerciali, i KMAX e i FUELMAX possono essere ricostruiti e riscolpiti.

Goodyear e Truck Racing
La battaglia dell'asfalto

Goodyear fornisce i pneumatici autocarro da competizione a tutti i concorrenti del Campionato Europeo FIA Truck Racing 2017. Per Goodyear si tratta della 13esima stagione in qualità di fornitore esclusivo di pneumatici nella misura 315/70R22.5. Il produttore conta dunque su un'esperienza nel truck racing iniziata nel 2004, grazie alla quale ha sviluppato pneumatici in grado di resistere alla forza di mezzi da 5,5 tonnellate e 1.500 cv di potenza massima, capaci di raggiungere velocità di 160 km/h.

Nel 2016 Goodyear ha rinnovato l'accordo con la Federation Internationale de l'Automobile come partner esclusivo del Campionato FIA European Truck Racing per 3 anni, prolungando la lunga collaborazione già in atto. "Il ruolo giocato in questa entusiasmante manifestazione ci dà l'opportunità di mostrare le straordinarie prestazioni dei nostri pneumatici truck racing, che sono costruiti partendo dalle carcasse dei pneumatici standard, utilizzati da migliaia di flotte in tutta Europa - ha dichiarato Benjamin Willot, Direttore Marketing Pneumatici Commerciali di Goodyear EMEA - I pneumatici Goodyear Truck Racing, sviluppati appositamente per le competizioni di camion, sono infatti costruiti a partire dalle carcasse dei pneumatici autocarro di ultima generazione con misura 315/70R22.5, estremamente robuste".

La mescola e il battistrada contribuiscono all'elevata aderenza. Uno strato speciale sotto il battistrada previene il surriscaldamento e protegge dai danni e dall'usura. Il disegno asimmetrico del battistrada assicura un'elevata aderenza sia sull'asciutto che sul bagnato, condizione estremamente importante visto che nel Campionato si utilizza un solo tipo di pneumatico, indipendentemente dalle condizioni atmosferiche. Tutti i pneumatici Goodyear Truck Racing sono dotati della tecnologia RFID (Radio Frequency Identity - identificazione a radiofrequenza) che prevede, in fase di costruzione, l'inserimento di un microchip che contiene i dati relativi al pneumatico, compreso un codice di identità unico, che permette ai giudici di gara della FIA di monitorare ogni pneumatico per garantire che tutte le squadre rispettino il regolamento riguardo all'uso di pneumatici da competizione.

il mercato internazionale. "L'Italia è un mercato particolare perché recepisce i macro trend legati all'evoluzione della legislazione europea ma ha sue proprie specificità - spiega Gabriele Insardà - La grande maggioranza del trasporto è di tipologia regionale. È quindi importante comprendere le esigenze delle piccole e medie flotte per le quali è prioritario non tanto il trend legislativo ma il mercato locale dove operano. Il nostro compito è offrire i prodotti giusti perché la piccola flotta agisce localmente ma può anche operare saltuariamente su un raggio più ampio. Abbiamo pensato a un prodotto specifico Dunlop per le esigenze di trasporto locale con una nuova gamma presentata l'anno scorso e sviluppata attorno al concetto di polivalenza. La nuova gamma Dunlop comprende il pneumatico per asse sterzante SP346, il pneumatico per asse motore SP446 e quello per rimorchio SP246, tutti ricostruibili e riscolpibili. Oltre a questo, viene confermata la presenza di un prodotto come Goodyear FUELMAX, specifico per la lunga percorrenza delle flotte più grandi e strutturate che vogliono avere un prodotto che garantisca mobilità ad ampio spettro con il focus sul risparmio del carburante".

"La più grande opportunità è data dai servizi - aggiunge Califano - Del resto, elemento distintivo di un marchio premium è offrire un pacchetto a 360 gradi. Il prodotto eccellente non basta più, occorre supportare la flotta da prima dell'acquisto del pneumatico fino a fine ciclo vita della gomma e anche oltre. Servizi come Goodyear Proactive Solutions rispondono proprio a questo. A livello base si strutturano sul TPMS (Tire Pressure Monitoring System), che rileva costantemente pressione e temperature del pneumatico per ridurre i rischi di breakdown e ottimizzare uptime e costi operativi.

Nella versione più evoluta Proactive fornisce indicazioni sullo stile di guida dell'autista affinché la flotta risparmi carburante, risparmi soldi e performi alla grande. Goodyear fa la differenza perché un servizio così completo siamo in pochi a offrirlo sul mercato".

Chi è

Gabriele Insardà è Marketing Manager Commercial di Goodyear Dunlop Tires Italia Spa. Nato a Brescia il 30 marzo 1978, dopo la laurea in Scienze Politiche presso l'Università di Bologna ha conseguito una specializzazione nel settore automotive frequentando il Master in Analisi e Gestione del Settore dell'Automobile presso la stessa Università. È in Goodyear dal 2005, dove è stato impegnato dapprima come account manager Truck & OTR, poi in ambito marketing come product manager e quindi come Marketing Manager sempre nella Business Unit Commercial. Prima di Goodyear Gabriele Insardà era impegnato nel settore auto, con esperienze in ambito marketing e PR in Saab Automobili Italia e nella formazione prodotto presso Peugeot Automobili Italia.



tura commerciale per la consulenza di vendita del pneumatico, impegnata nel visitare le flotte e nell'offrire il prodotto specifico appoggiandosi ai rivenditori TruckForce, sia una struttura dedicata al Goodyear Proactive focalizzata sul dialogo costante con la flotta a 360 gradi e la predisposizione del giusto servizio - commenta Insardà - I numeri dell'offerta Proactive sono al di là di ogni più rosea aspettativa. C'è forte domanda da parte delle flotte".

La geografia italiana del business flotta ha precise caratteristiche che gli uomini e le donne Goodyear non smettono mai di studiare, cercando sempre di anticipare le tendenze in atto per soddisfare al meglio le richieste dei clienti. "Al Nord in generale prevale la presenza di grandi flotte - argomenta Gabriele Insardà - mentre al Sud non mancano le grandi flotte ma c'è predominanza di flotte medie e medio-piccole. In termini di tipologia di mercato, legato alle dimensioni della flotta, al Nord prevalgono le flotte che operano su tratte internazionali, mentre al Sud c'è più specificità periferica con componente regionale e locale. Sia

al Nord che al Sud è invece uniforme la scelta tra linee di pneumatici premium e budget, in relazione alle scelte della singola flotta; è ovvio che una grande flotta tende a privilegiare la proposta premium, quella locale è più attratta dai vantaggi in termini economici assicurati dalla proposta budget".

Il futuro prossimo venturo è per Goodyear Dunlop Tires Italia all'insegna dell'ottimismo. "Siamo molto soddisfatti dei risultati ottenuti nel 2016 - conclude Insardà - anche perché abbiamo capito la direzione che prenderà il mercato negli anni a venire. La soddisfazione nasce dalla certezza di avere prodotti e servizi adatti al mercato di oggi e a quello del futuro. Abbiamo la sicurezza di avere in tasca la proposta giusta per il mercato. Guardiamo al futuro in modo sereno con la voglia di crescere ulteriormente. Il 2017 conferma tutto questo in un mercato generale che dà segnali più robusti di ripresa. L'ambizione di Goodyear in Italia è diventare il partner privilegiato delle flotte che vogliono avere una consulenza a 360 gradi e un'offerta orientata al futuro".

GOODYEAR E FLEETONLINESOLUTIONS

Per Estron sono tutti vantaggi

FleetOnlineSolutions (FOS), un elemento chiave dell'offerta Goodyear a supporto delle flotte per la gestione dei pneumatici, consente a Estron, azienda di logistica specializzata nella spedizione di componenti, di concentrarsi sulla qualità e sui tempi di consegna, assicurando tempi minimi di fermo veicolo e una riduzione dei costi amministrativi.

Il rapporto tra l'azienda con sede a Rotterdam e Goodyear dura da oltre 15 anni e dal 2006 FleetOnlineSolutions è diventato un aspetto cardine di questa collaborazione. La flotta di veicoli conta 10 motrici e

280 rimorchi telonati, equipaggiati con pneumatici sull'asse rimorchio a elevato chilometraggio Goodyear Kmax T nella misura 385/65R22.5. Estron Transport BV opera principalmente nella consegna just-in-time di componenti per navi, con un servizio attivo 24 ore su 24, 7 giorni su 7, tra Belgio, Paesi Bassi, Lussemburgo, Regno Unito e Germania.

Estron è tecnologicamente all'avanguardia, avendo integrato un sistema di pianificazione in tempo reale, con il supporto di strumenti di identificazione e tracciamento. Pertanto una gestione efficiente del

parco pneumatici rappresenta una sfida fondamentale. La maggior parte dell'attività di manutenzione

dei pneumatici si svolge in un'unica sede, mentre il lavoro rimanente viene effettuato attraverso Service-



Line24h, il servizio di assistenza stradale di Goodyear, che si appoggia a TruckForce, la rete paneuropea di oltre 2.000 centri specializzati in pneumatici autocarro.

Con FleetOnlineSolutions, tutte le parti coinvolte nella gestione dei pneumatici hanno accesso alle relative informazioni, garantendo che ogni lavoro venga effettuato esattamente in base alle specifiche e ai costi concordati. Inoltre, Estron può seguire l'avanzamento dei lavori in tempo reale, monitorandone la pianificazione e l'esecuzione.

Tra i progressi compiuti da Estron grazie a FleetOnlineSolutions vi è una manutenzione più rapida e accurata dei pneumatici e la riduzione dei costi amministrativi; aspetti che garantiscono all'azienda una maggiore efficienza, massimizzando il tempo di attività dei veicoli.

SPECIALE PNEUMATICI / HANKOOK COMPLETA LA GAMMA SMARTFLEX E LANCIA IL RICOSTRUITO

Soluzioni all'avanguardia

IL PRODUTTORE PREMIUM INTRODUCE LO PNEUMATICO PER RIMORCHI PER MEDIA PERCORRENZA E PER TUTTE LE STAGIONI SMARTFLEX TH31 E UFFICIALIZZA LO SBARCO ITALIANO DEL BRAND ALPHATREAD. "I CLIENTI DEI VEICOLI INDUSTRIALI POSSONO CONTARE SU UN ELEVATO LIVELLO DI SICUREZZA DI GUIDA E SULL'ATTUALE TENDENZA DI MAGGIORE CAPACITÀ DI CARICO DI MISURE MOLTO RICHIESTE SUL NOSTRO MERCATO", AFFERMA RAFFAELE PALERMO, SALES MANAGER TRUCK & BUS TIRES HANKOOK TIRE ITALIA.

MAX CAMPANELLA
BOLOGNA

Completamento della gamma a concetto Smart con lo pneumatico per rimorchi per la media percorrenza per tutte le stagioni SmartFlex TH31 e ufficializzazione dello sbarco italiano di Hankook nel segmento del ricostruito con il brand Alphantread. Sono le due principali novità con le quali il produttore premium si propone ai clienti Autocarro con pneumatici di ultima generazione high-performance, a basso impatto ambientale e sicuri nel trasporto. I pneumatici autocarro continuano ad assumere un ruolo centrale nella strategia di Hankook Italia, strategia basata su un profondo radicamento del marchio premium, sullo sviluppo di una rete distributiva crescente, su un organico sempre più strutturato fino alla nuova sede, operativa dallo scorso inverno a Sesto San Giovanni, alle porte di Milano, e soprattutto con numeri di tutto rispetto: un incremento dei volumi che, trainato anche da un mercato in ripresa, si sono letteralmente impennati di anno in anno. E così la quota di mercato, favorita da prodotti di assoluta avanguardia.

Tra le novità nella gamma l'ultimo prodotto per rimorchi per la media percorrenza SmartFlex TH31 che completa la linea di pneumatici per



Raffaele Palermo, Sales Manager Truck & Bus Tires Hankook Tire Italia.



SmartFlex TH31, l'ultimo prodotto Hankook per rimorchi sul lungo raggio.



Staff e management Hankook allo stand del produttore premium coreano al Salone Autopromotec 2017.

tutte le stagioni composta da SmartFlex AH31 per asse sterzante e SmartFlex DH31 per assale di guida. "Il concetto Smart - spiega Raffaele Palermo, Sales Manager Truck & Bus Tires Hankook Tire Italia - racchiude sostenibilità e sicurezza. SmartFlex TH31 si caratterizza per una superficie ampia che favorisce una guida stabile assicurando una buona stabilità laterale del semirimorchio. I solchi smussati del battistrada servono a prevenire le crepe". Sia l'asse sterzante sia l'assale di guida riportano il contrassegno M+S e il simbolo del fiocco di neve, che indica la garanzia di una buona trazione anche in caso di guida invernale su strada. "Specialmente in condizioni climatiche variabili - aggiunge Raffaele Palermo - gli pneumatici SmartFlex per autocarri e bus si dimostrano adatti a tutte le stagioni sulle medie e lunghe percorrenze. I clienti dei veicoli industriali possono contare su un elevato livello di sicurezza di guida e sull'attuale tendenza di maggiore capacità di carico di alcune misure".

Hankook SmartFlex DH31 è dotato di un battistrada a sei coste con speciali blocchi esagonali che favoriscono un'usura uniforme e una maggiore durata del pneumatico. Gli inta-

gli autopulenti brevettati di Hankook al centro di ciascun blocco prevengono i danni ai bordi dei tasselli assicurando così una tenuta eccellente per tutta la vita del pneumatico. Mentre SmartFlex AH31 e SmartFlex DH31 sono stati progettati principalmente per le misure più grandi da 22.5 pollici, SmartFlex AH35 e la sua controparte per asse motore SmartFlex DH35 sono più indicati per misure più piccole da 17.5/19.5 pollici.

Del concetto Smart fa parte anche la gamma Hankook specifica per i cantieri edili, comprendente gli pneumatici SmartWork AM09, SmartWork AM15/AM15+ per assi sterzanti, SmartWork DM09 per assi motore e SmartWork TM15 per rimorchio. "Si tratta - precisa Raffaele Palermo - di una famiglia di prodotti messa a punto appositamente per le difficili necessità di marcia dei veicoli su strada e fuoristrada. Tutti gli pneumatici sono stati progettati per sostenere grandi pesi e carichi pesanti e si distinguono per la loro elevata resistenza alla frantumazione, ai tagli e alle rotture del battistrada. Altre caratteristiche determinanti comprendono la funzione autopulente e la struttura particolarmente robusta della carcassa".

SI COMINCIA CON DUE MISURE STUDIATE APPOSITAMENTE PER IL MERCATO ITALIANO

ALPHATREAD, IL RICOSTRUITO DALLE ECCELLENTI PRESTAZIONI

Un'altra novità di Hankook destinata a rivoluzionare il mercato del ricostruito in Italia è rappresentata dai due pneumatici ricostruiti per autocarri: due misure a brand "Alphantread", sviluppate appositamente per il mercato italiano e pensate per l'impiego sull'asse motore. "L'obiettivo - spiega Raffaele Palermo, Sales Manager Truck & Bus Tires Hankook Tire Italia - è sostenere i clienti a ridurre i costi chilometrici delle loro flotte. La sostenibilità e l'aumento di efficienza per mezzo della riduzione dei costi chilometrici sono stati gli obiettivi per lo sviluppo di due battistrada rico-

struiti destinati all'impiego sul mercato italiano".

I due battistrada dei pneumatici Hankook Alphantread sono stati pensati appositamente per la massimizzazione del chilometraggio percorso, in quanto utilizzano esclusivamente carcasse originali Hankook con classificazione A1. Hankook Alphantread R-DH31 è uno pneumatico per asse motore per impiego su media e lunga percorrenza. Con il suo profilo largo e una mescola unica antistrucchiolevo, i pneumatici per tutto l'anno disponibili nella misura 315/80 R22,5 offrono eccellenti prestazioni sul

manto stradale bagnato e asciutto, stabilità di marcia e lunga durata. Per un comportamento di usura più omogeneo anche a pieno carico e per una durata degli pneumatici complessivamente maggiore, l'Alphantread R-DH31 è stato dotato di un battistrada a sei coste con speciali tasselli esagonali. Le lamelle autorigeneranti aiutano a ridurre i danni alla spalla del pneumatico garantendo così delle buone prestazioni di tenuta per tutta la durata del pneumatico.

Hankook Alphantread R-DM09 nella misura 13 R22,5 è l'altro pneumatico ricostruito per l'asse motore destinato all'impiego misto su

strada e fuoristrada. Il design direzionale del battistrada permette di ottenere una migliore rimozione del fango e dell'acqua. L'interconnessione dei tasselli centrali del R-DM09 garantisce eccellenti prestazioni di guida e una migliore distribuzione degli urti sui tasselli, a vantaggio di una durata complessiva migliore. I tasselli del battistrada tagliati obliquamente sui lati esterni della superficie del battistrada aumentano la capacità di resistenza alle sollecitazioni laterali e aiutano efficacemente a evitare i danni alle spalle del pneumatico o la formazione di crepe sui bordi dei tasselli.

IL GRUPPO TEDESCO RIAFFERMA L'IMPEGNO NEL SETTORE DEL MOVIMENTO TERRA

TRA LE NOVITÀ DI QUEST'ANNO LO PNEUMATICO RDT-MASTER

Tra le novità lanciate quest'anno Continental riafferma l'impegno nel settore del movimento terra con la famiglia di pneumatici Conti RDT-Master. "Il settore - dichiara Massimiliano Povellato, Commercial Specialty Tires Manager di Continental - è importante per noi e i nostri prodotti della linea ContiEARTH sono all'altezza delle sfide che questo tipo di pneumatici sono chiamati ad affrontare ogni giorno. Inoltre, la digitalizzazione, la connettività, l'esigenza di minimizzare i tempi di fermo e di controllare i costi sono le sfide che i clienti devono superare; le competenze tecnologiche presenti in Continental, leader nel settore automotive, ci consentono di rispondere al meglio ai bisogni specifici offrendo le soluzioni



migliori".

Continental Commercial Specialty Tires offre due prodotti specifici per l'applicazione OTR (Off The

Road) e per il movimento terra: Conti RDT-Master (E4) e Conti EM-Master (E3/L3 ed E4/L4), pneumatici concepiti per rispondere

a esigenze specifiche del settore edile. Grazie all'innovativo design del battistrada, ciascun modello rappresenta la soluzione per l'utilizzo

in condizioni diverse, dai fondi morbidi e fangosi a quelli compatti. Entrambi i prodotti garantiscono eccellente trazione e resistenza ai tagli in qualsiasi condizione di impiego. Conti RDT-Master E4 è stato concepito per il trasporto di carichi extra pesanti: lo speciale design del battistrada, caratterizzato da maggiore profondità e un profilo più ampio e piatto, garantisce una capacità di carico superiore e una resistenza al taglio elevate.

Per terreni fangosi o rocciosi, Conti EM-Master è disponibile in due versioni per rispondere a diverse esigenze: Conti EM-Master E3/L3, adatto soprattutto agli impieghi su terreni morbidi e fangosi, e Conti EM-Master E4/L4, soluzione per ghiaia e fondi rocciosi.

SPECIALE PNEUMATICI / CONTINENTAL AL FIANCO DELLE AZIENDE

Un'offerta su misura

M.S. ALTIERI
BOLOGNA

Continental vuole continuare a essere al fianco delle aziende di trasporto di merci e persone con prodotti e servizi a 360 gradi tagliati su misura per le loro esigenze. In un mondo del trasporto particolarmente dinamico, con un parco circolante che, terminata la lunga crisi economica, si va rinnovando

expertise e i suoi prodotti finalizzati a rendere sempre più efficiente la gestione delle flotte di veicoli su strada".

Come? Innanzitutto con Conti 360° Fleet Services, programma che include prodotti e servizi premium per le flotte e che si giova di una rete di punti specializzati diffusa capillarmente in tutta Europa. "Tra i diversi fiori all'occhiello di Conti 360° Fleet Services - precisa Enrico Moncada - è

da citare ContiPressureCheck, un TPMS (sistema di controllo della pressione degli pneumatici, ndr) che offre agli autotrasportatori molteplici vantaggi in termini di risparmi economici: minori consumi e minori rischi di fermi attività, maggiore sicurezza e minori emissioni di sostanze nocive nell'ambiente".

Altro punto di forza dell'offerta Continental è ContiLifeCycle, programma di ricostruzione degli

pneumatici che garantisce chilometraggio e performance equivalenti a quelle di un pneumatico nuovo. "Le flotte - aggiunge il numero uno della BU Truck Replacement - assegnano un grande valore allo pneumatico ricostruito, che rappresenta una parte integrante della nostra offerta premium. ContiLifeCycle garantisce piena tracciabilità dell'intero processo di ricostruzione, lungo tutta la filiera: dallo pneumatico nuovo alla ricostruzione, allo smaltimento controllato, e fornisce un'evidenza concreta della riduzione d'impatto ambientale che consegue dal processo di ricostruzione".

Alcuni dati testimoniano i benefici garantiti da ContiLifeCycle: nel corso di un ciclo di vita (uno pneumatico nuovo e una ricostruzione) sono immessi nell'ambiente il 26 per cento in meno di materiali, con lo zero per cento di scarti (grazie all'esclusivo processo di recupero dei materiali Hurricane Machine), con minori emissioni di CO2 di 38 kg per ogni pneumatico ricostruito e garantendo al contempo chilometraggio e performance equivalenti a quelle di un pneumatico nuovo. "Performance, tracciabilità e sostenibilità - prosegue Enrico Moncada - sono i tre pilastri dell'offerta Continental alle flotte. Per ottenere risultati concreti in questi comparti è fondamentale conoscere le esigenze delle aziende di trasporto e offrire soluzioni che ben si adattano ai loro bisogni particolari, come nel caso di ContiLifeCycle ma anche degli altri prodotti e servizi di Continental".

FOCUS SUI SERVIZI E SULLE TECNOLOGIE PER AGEVOLARE UNA GESTIONE EFFICIENTE ED EFFICACE DELLA FLOTTA; CONTILIFECYCLE, PROGRAMMA DI RICOSTRUZIONE DEL PRODUTTORE TEDESCO, PRODUCE LO ZERO PER CENTO DI SCARTI E, IN UN CICLO DI VITA, 38 KG DI CO2 IN MENO PER OGNI PNEUMATICO RICOSTRUITO; CONTI360° FLEET SERVICES PROPONE AI PROFESSIONISTI UN'OFFERTA COMPLETA DI SERVIZI E PRODOTTI CHE SI GIOVA DI UNA RETE CAPILLARE DI SPECIALISTI.

Qual è la chiave di differenza dell'approccio Continental Truck rispetto ai competitor? "La differenza - risponde il manager del Gruppo tedesco - sta tutta nel modo con cui Continental si propone alla flotta, alla quale vogliamo dare serenità affinché possa dedicarsi alla sua attività nel modo migliore possibile. E lo facciamo innanzitutto con un approccio professionale: siamo esperti, siamo professionisti, e come tali diamo un supporto per garantire efficienza a 360 gradi. La nostra forza - conclude Moncada - sta nella nostra capacità e competenza che abbraccia il trasporto a 360 gradi: Continental produce non solo pneumatici, ma anche tachigrafi, parti in gomma, sistemi digitali ecc.: siamo l'unico produttore a fornire il 99 per cento dei componenti che viaggiano sul camion".



con nuove esigenze e massima attenzione ai servizi, il produttore tedesco va ben al di là della proposta di un ventaglio di prodotti, che pure - comprendendo i marchi Continental, Semperit, Barum, Uniroyal e Conti RE, il ricostruito premium - sono in grado di soddisfare ogni esigenza di flotte e aziende di trasporto meno dimensionate.

"Il settore dei trasporti su strada - sottolinea Enrico Moncada, Responsabile della Business Unit Truck Replacement di Continental Italia - sta attraversando una fase di crescita, testimoniata dall'aumento delle immatricolazioni e del traffico autostradale di veicoli pesanti. Per favorire il consolidamento di questa crescita, Continental mette a disposizione delle aziende di trasporto di piccole, medie e grandi dimensioni il suo



Enrico Moncada, Responsabile della Business Unit Truck Replacement di Continental Italia.



Continental vuole continuare a essere al fianco delle aziende di trasporto con prodotti e servizi a 360 gradi tagliati su misura per le loro esigenze.

SPECIALE PNEUMATICI / GT RADIAL PASSA IL TESTIMONE AL MARCHIO GITI

Rebranding dalla memoria lunga

FORTE DEL CENTRO RICERCA&SVILUPPO DI HANNOVER, DOVE VENGONO SVILUPPATE LE GAMME PER I MERCATI EUROPEI, IL PRODUTTORE DI SINGAPORE PROSEGUE IL LUNGO E IMPEGNATIVO PROCESSO DI REBRANDING DEI PRODOTTI TRUCK CON IL SIMBOLO DELL'ELEFANTE DI PROFILO ACCANTO ALLA SCRITTA GITI. "I NOSTRI SFORZI SONO VOLTI A OFFRIRE PRODOTTI INNOVATIVI E IN LINEA CON LE RICHIESTE OPERATIVE E LEGISLATIVE DELL'EUROPA", DICHIARA DARIA SALA DELLA CUNA, TBR SALES & MARKETING DIRECTOR EUROPE GITI TIRE.



Daria Sala Della Cuna, TBR Sales & Marketing Director Europe **Giti Tire**. A destra, il nuovo brand **Giti** sul modello **GSR225 Combi-Road**.



MATTEO GALIMBERTI
BOLOGNA

In piena fase di transizione del rebranding, i prodotti del comparto autocarro del produttore Giti Tire all'Autopromotec di Bologna, uno degli eventi cruciali per la filiera automotive, erano esposti, nella sezione dedicata dello stand di Magri Gomme, insieme ai prodotti vettura a marchio GT Radial. Il processo di rebranding porterà nel corso dell'anno al passaggio dal noto marchio GT Radial al nuovo marchio globale che del produttore di Singapore porta il nome ed è caratterizzato dal simbolo dell'elefante di profilo accanto alla scritta Giti.

Un rinnovamento di gamma e il trasferimento degli pneumatici esistenti di maggiore successo fanno del nuovo marchio Giti una perfetta combinazione di tradizione, innovazione e rinnovamento. Una scelta strategica nell'ottica di realizzare un'unica piattaforma produttiva, snellendo il processo di sviluppo e d'ingegnerizzazione del prodotto, che per il mercato europeo avviene presso il Centro Ricerca&Sviluppo di Hannover.

Sotto i riflettori gli pneumatici "simbolo" di questa transizione: GSR225 Combi Road esposto allo stand in entrambe le versioni GT Radial e Giti. GSR225 Combi Road è caratterizzato da mescole appositamente sviluppate per migliorare la resa chilometrica nonché per un battistrada più largo che offre eccellente handling e maggiore resistenza agli urti, rendendolo adeguato sia su tratte regionali sia nelle lunghe distanze su una vasta gamma di veicoli industriali. È stata inoltre sviluppata una nuova struttura della carcassa per aumentare gli indici di carico al fine di soddisfare l'introduzione delle normative Euro VI nonché il peso extra che verrà aggiunto all'asse da filtri di emissione e da altri dispositivi di filtraggio dell'aria.

Per il nuovo brand Giti, accanto al GSR225 Combi-Road era presente il modello GTL925, pneumatico progettato per flotte che operano su

piattaforme da rimorchio con tre metri di altezza. Giti GTL925 è disponibile nelle misure 435/50R19.5 e a breve nella misura 445/45R19.5. Non da ultimo, anche il pneumatico GDR655 nella misura 315/70 R22.5. Modello, pensato per asse trattivo, è un moderno Combi-Road con un disegno battistrada che consente di migliorare ulteriormente la percorrenza chilometrica e la trazione. La nuova costruzione della carcassa permette inoltre di ottenere un allungamento della vita naturale del pneumatico e

un'impronta a terra ottimizzata.

A marchio GT Radial sono stati presentati anche i modelli GDR621 e GTL919. Studiati per il mercato europeo, contraddistinto da cambi repentini e improvvisi delle condizioni atmosferiche, GDR621 è un pneumatico invernale ad alte prestazioni, con ottima resa chilometrica e elevato standard di comfort su terreni ghiacciati o innevati, grazie alle speciali mescole e alle lamelle che garantiscono aderenza anche a basse temperature.

GTL919 - modello da rimorchio di nuova generazione - assicura performance ottimali sull'ampio raggio con bassa rumorosità e buone prestazioni sul bagnato. La profondità del battistrada permette una migliore aderenza al suolo e il nuovo design laterale permette una buona resistenza a tagli e strappi. "In questa speciale cornice - ha dichiarato Daria Sala Della Cuna, TBR Sales & Marketing Director Europe Giti Tire - è stato fatto un ulteriore passo avanti lungo un processo lungo e impegnativo che ci vede tutti coinvolti. I nostri sforzi sono volti a offrire prodotti innovativi e in linea con le richie-

ste operative e legislative dell'Europa. L'obiettivo è offrire un significativo vantaggio ai consumatori finali e ai distributori nel mercato europeo grazie a una razionalizzazione a 360 gradi dell'offerta sul mercato globale".

Nello stand erano presenti anche i principali prodotti del comparto vettura di GT Radial, inclusi i modelli più recenti e sviluppati presso il centro di R&S di Hannover (Champiro FE1, FE1 City, SportActive e SportActive SUV) che, insieme agli altri prodotti GT Radial, erano visionabili nella quasi totalità dell'offerta di gamma (estiva e invernale).



SPECIALE PNEUMATICI / PROMETEON TYRE GROUP "OMBRELLO" DEI MARCHI PIRELLI E AEOLUS

Messa a fuoco sul futuro

VALENTINA MASSA
BOLOGNA

Succede a Pirelli Industrial ed è la nuova denominazione del Gruppo sotto il quale troviamo due marchi: Pirelli e Aeolus. Prometeon Tyre Group - che nel nome fa riferimento al personaggio mitologico che, titano amico dell'umanità e del progresso, ruba il fuoco agli dei per darlo agli uomini - è la grande novità del 2017 nel settore dei pneumatici per truck e bus. Sbarca sul mercato con la nuova linea Pirelli Itineris, per la fascia intermedia, e con nuove misure che vanno a completare la già affermata famiglia di pneumatici premium Pirelli Triathlon. Di pari passo, prosegue la sua fase d'espansione in tutta Europa la rete dedicata Supertruck.

Multi marca è la strategia di Prometeon Tyre Group, "ombrello" che, con il nuovo logo blu e grigio, comprende i pneumatici per autocarro e autobus con i brand Pirelli e Aeolus. Una nuova configurazione che di fatto concretizza l'annuncio della scorsa primavera in merito all'operazione d'integrazione delle attività Industrial a marchio Pirelli con il Gruppo Aeolus. "L'operazione - spiega Murilo Fonseca, Chief Operating Officer Prometeon Tyre Group - è soggetta all'approvazione delle autorità competenti: dovrebbe concludersi entro la fine dell'anno e porterà alla nascita del primo produttore mondiale intera-

mente dedicato alla produzione di pneumatici Industrial e quarto al mondo in termini di capacità produttiva attivo in questo segmento".

Una nuova sfida per Murilo Fonseca, 45 anni, manager brasiliano con un'esperienza consolidata nel settore. Arriva da Pirelli dove ha ricoperto come ultima posizione quella di Coo Pirelli Industrial Latam (paesi dell'America Latina). "Prometeon Tyre Group - prosegue il Chief Operating Officer - è un'autentica start-up, ma basata su fondamenta solide quali la comprovata eccellenza tecnologica di Pirelli e la forza competitiva di Aeolus. Con questa operazione, nasce il quarto produttore al mondo, che avrà una capacità complessiva di produzione pari a circa 18 milioni di pneumatici radiali l'anno per autocarro, agro e OTR, con dieci siti produttivi nel mondo compresi i quattro ex Pirelli e i due ex Aeolus".

In termini di prodotto come si concretizza la nuova offensiva a marchio Pirelli per il settore dell'autotrasporto? "Lanceremo - risponde Murilo Fonseca - il primo prodotto della nuova linea Pirelli Itineris per la fascia intermedia del mercato. Per rimorchi e semirimorchi è stato sviluppato il Pirelli Itineris T90 385/65 R 22.5, con un nuovo disegno battistrada e una nuova mescola studiati per impiego regionale, che garantiscono un'ottimizzazione della resa chilometrica e una tenuta di strada su asciutto e bagnato ai massimi livelli della ca-



Murilo Fonseca, Chief Operating Officer Prometeon Tyre Group.

tegoria. La nuova gamma Aeolus Neo per il mercato europeo beneficerà di molte innovazioni tecnologiche Pirelli a livello di struttura, materiali e processi produttivi: grazie

a questi miglioramenti prestazionali. Soddisferà le richieste delle flotte di trasporto merci e persone, supportandole nella riduzione dei costi d'esercizio".

CONFERMATO E RAFFORZATO

LA LINEA PREMIUM TRIATHLON, COMPLETATA CON LA GOMMA PER RIMORCHIO E L'ARRIVO DI DUE NUOVE MISURE. LANCIATA LA NUOVA FAMIGLIA ITINERIS PER LA FASCIA INTERMEDIA DEL MERCATO. "NASCE IL PRIMO PRODUTTORE GLOBALE CHE SI DEDICA INTERAMENTE ALLA PRODUZIONE DI PNEUMATICI INDUSTRIAL ED È QUARTO AL MONDO PER CAPACITÀ PRODUTTIVA", Afferma MURILO FONSECA, CHIEF OPERATING OFFICER PROMETEON TYRE GROUP.

Quanto ai truck, per impiego regionale e long distance la strategia Prometeon punta al rafforzamento della ben nota famiglia Pirelli Triathlon. "La gamma Triathlon - afferma il manager brasiliano - è sinonimo di eccellenza tecnologica, nonché la linea più versatile della famiglia di pneumatici premium a marchio Pirelli. Risponde alle esigenze più selettive delle flotte europee: alto chilometraggio, bassa rolling resistance, alta affidabilità e sicurezza in tutte le condizioni di impiego, anche invernali. Inoltre, l'elevata ricostruibilità concorre ad assicurare una maggiore vita utile e una riduzione dei costi di servizio. L'offerta è stata completata con lo pneumatico per rimorchi e entro fine anno arriveranno altre due nuove misure".

Prometeon conferma inoltre la punta di diamante della distribuzione Pirelli con Supertruck, rete di rivenditori specializzati nel business dei pneumatici autocarro, in grado di offrire i migliori servizi e soddisfare le esigenze dei professionisti dell'autotrasporto. "Attualmente - precisa Murilo Fonseca - sono circa cento i punti di vendita e assistenza in tutta Italia, selezionati per la loro alta affidabilità e professionalità, con personale qualificato con corsi dedicati, strumenti di vendita e apparecchiature di ultima generazione offerte a condizioni speciali. La rete è in fase di sviluppo e ampliamento, con progetti di espansione anche nei principali mercati europei".



PROMETEON PUNTA SULL'ECCELLENZA TECNOLOGICA

TUTTE LE NOVITÀ NEL VENTAGLIO DI PRODOTTI PIRELLI E AEOLUS

Lanciata nel 2016 da Pirelli, con la nascita di Prometeon Tyre Group la linea Triathlon 22.5 cresce con il nuovo arrivato Triathlon ST:01, dedicato all'equipaggiamento di rimorchi e semirimorchi per percorrenze a medio e lungo raggio.

Le ottime prestazioni in qualsiasi condizione climatica, anche con superfici innevate e la tenuta su fondi bagnati sono assicurate grazie agli appositi incavi trasversali presenti sui tre cordoli. La geometria del battistrada garantisce una buona resa chilometrica ed

un'elevata sicurezza e comfort su strada.

Quest'anno sono stati lanciati anche i nuovi pneumatici Pirelli Triathlon FR:01 e TR:01 per la gamma 17.5 caratterizzati da un'innovativa mescola del battistrada, che garantisce elevata resa chilometrica in differenti condizioni climatiche, assicurando allo stesso tempo tenuta di strada e precisione di guida.

Inoltre, il nuovo fianco del pneumatico rinforzato migliora la resistenza agli impatti e la durata della gomma. Per l'asse trattivo, il

nuovo pneumatico TR:01 presenta un disegno battistrada caratterizzato dall'innovativa tecnologia Pirelli Bumper, che assicura un'ottimale usura, integrità e confort acustico. A completare la gamma dei pneumatici per il settore dell'autotrasporto la linea con il brand Formula, pensata per chi cerca una soluzione economica e prestazioni sviluppate con la tecnologia Pirelli.

Il marchio Aeolus si presenta con Neo, terza generazione di pneumatici per veicoli industriali e bus: 67 prodotti con calettamen-

to da 17.5" a 22.5" e per impiego su lunghe o brevi percorrenze, strade urbane o extraurbane, in condizioni invernali e applicazioni on/off.

Sulle gomme un nuovo logo e, sul fianco, un layout moderno, facilmente distinguibile. Rispetto alle precedenti generazioni Aeolus, vantano maggiore resa chilometrica e minore resistenza al rotolamento.

Su alcune linee sarà introdotta la marcatura 3MPSF che assicura tenuta di strada, aderenza e trattività in condizioni invernali.

MOBILITÀ

IVECO DAILY TOURYS ELETTO "INTERNATIONAL MINIBUS OF THE YEAR 2017"

I piccoli incoronano il loro Re



IL NEONATO PREMIO "INTERNATIONAL MINIBUS OF THE YEAR" È STATO ISTITUITO QUEST'ANNO COME RICONOSCIMENTO PER MINIBUS, MICROBUS E MIDIBUS, PROTAGONISTI AL PARI DEI LORO FRATELLI PIÙ GRANDI NELL'IMPORTANTE SETTORE DEL TRASPORTO PROFESSIONALE DI PASSEGGERI. DOPO MAGELYS ELETTO "INTERNATIONAL COACH OF THE YEAR 2016", LA QUALITÀ IVECO BUS TORNA DUNQUE PROTAGONISTA A LIVELLO INTERNAZIONALE CON IL DAILY TOURYS CHE CONIUGA UNA CARROZZERIA DI QUALITÀ E IL MASSIMO COMFORT PER I PASSEGGERI.

FABIO BASILICO
MADRID

È Iveco Bus ad aggiudicarsi la prima edizione dell'"International Minibus of the Year", conferito al modello Daily Tourys dalla prestigiosa giuria internazionale di "Bus, Coach and Minibus of the Year", composta da giornalisti delle testate europee dedicate al trasporto su strada. Dopo Magelys eletto "International Coach of the Year 2016", la qualità Iveco Bus torna dunque protagonista a livello internazionale. Il Daily Tourys, modello turistico di lusso della gamma Daily Minibus, è stato eletto vincitore al termine del Minibus Euro Test della durata di tre giorni, in cui la giuria di esperti ha potuto constatare le ottime prestazioni del minibus Iveco e confrontarle con sei competitor in prove reali su strada con tratti in salita e in discesa, autostrade, strade di larghezza ridotta e molteplici altre circostanze.

Il neonato premio "International Minibus of the Year" è stato istituito quest'anno come riconoscimento per minibus, microbus e midibus, prota-

gonisti al pari dei loro fratelli più grandi nell'importante settore del trasporto professionale di passeggeri.

"Il Daily Tourys di Iveco - ha dichiarato Tom Terjesen, Presidente della giuria Bus & Coach of the Year - coniuga una carrozzeria di qualità e il massimo comfort per i passeggeri. Il sistema di trasmissione con un potente motore diesel Euro 6 e il miglior cambio del settore rendono il viaggio un'esperienza memorabile. L'elevata capacità di carico e l'ottima soluzione di inserire uno sportello all'interno del vano portabagagli forniscono, all'occorrenza, ancora più spazio. Trattandosi di un minibus completamente costruito in fabbrica, la manutenzione e l'assistenza risultano più efficienti su qualsiasi strada europea". Sylvain Blaise, Responsabile Iveco Bus, che ha ricevuto il premio durante la cerimonia di apertura del salone internazionale del bus e del coach FIAA 2017 di Madrid in maggio, ha commentato: "È un vero piacere essere premiati alla primissima edizione dell'evento 'Minibus of the Year'. Con un tale riconoscimento, il Daily Tourys af-

fianca il nostro autobus Magelys, che è stato votato 'International Coach of the Year 2016'. Siamo molto orgogliosi che gli 'European International Bus & Coach of the Year Award' abbiano individuato due nostri veicoli per tale premio, riconoscendone la qualità e il valore per gli operatori nel settore del trasporto dei passeggeri".

Il Daily Tourys si contraddistingue per l'elevato numero di personalizzazioni disponibili per il cliente, sia per quanto riguarda le specifiche tecniche sia per gli allestimenti di bordo. Di conseguenza, può offrire un'esclusiva esperienza di trasporto con comfort di lusso, in un ambiente esclusivo sia per i passeggeri sia per i conducenti. I sedili sono fissati su guide per una maggiore versatilità, per consentire di stabilire facilmente il numero di sedili desiderato: fino a un massimo di 19 o, se il cliente richiede più spazio per le gambe, garantirne 16. Le guide sono montate su una pedana, aumentando il comfort dei passeggeri ed evitando il disturbo dei passaruota, per fornire un facile accesso a tutti i sedili. I se-

PREMI IVECO DAILY 2015-2017

"International Van of the Year 2015"
 "Best 3.5-7.5 tonne van" - Trade Van Driver Awards 2016
 "Top Van 2016" - Transport News
 Germania - "Best Imported Van 2016"
 Germania - "European Innovation Award 2016" - Daily Hi-Matic
 Germania - "Best KEP Transporter 2015"
 Germania - "Innovation Award for KEP Transporter 2015" - Daily Hi-Matic
 Germania - "Beste Nutzfahrzeuge bis 3,5 to"
 "European Innovation Award 2016 of the Caravanning Industry" - Daily Hi-Matic
 Chile - "2016 Best Commercial Vehicle"
 Regno Unito - "Large Van of the Year" ai What Van? Awards 2017
 Spagna - "Light Industrial Vehicle of the Year" agli Spanish National Transport Awards 2017
 Regno Unito - "Best Light Truck" ai Fleet World Honours 2017
 "Sustainable Truck of the Year 2017" - Van category - Daily Electric

dili turistici reclinabili Kiel con cinture di sicurezza a tre punti di attacco forniscono il massimo del comfort e dello stile. Daily Tourys offre anche la migliore capienza del portabagagli del suo segmento, con un vano posteriore ribassato di 2,5 mc per facilitare il carico e lo scarico. Le caratteristiche standard di alto livello, che assicurano il benessere e il divertimento dei passeggeri su lunghe tratte, comprendono aria condizionata a regolazione individuale e luci a Led, il nuovo sistema multimediale Iveco, porte USB e monitor LCD. Caratteristiche come il cambio automatico esclusivo Hi-Matic a 8 velocità, le sospensioni pneumatiche posteriori e il retarder Telma garantiscono poi un assoluto piacere di guida all'insegna del comfort. Le funzioni di sicurezza complete e la conformità alla normativa R66 garantiscono la massima sicurezza per i passeggeri e il conducente.

Il Daily Tourys offre tutti i vantaggi del Daily Euro 6 di ultima generazione lanciato nell'aprile 2016. Il robusto e affidabile motore diesel da 3 litri da 180 cv offre prestazioni potenti ed efficienti. E la garanzia totale di due anni a chilometri illimitati contribuisce a ridurre il Costo Totale di Esercizio (TCO). Il supporto della diffusa rete di 667 punti di assistenza distribuiti in tutto il territorio europeo, gestiti da tecnici altamente qualificati, offre la massima

sicurezza, mantenendo il veicolo su strada e assicurando che funzioni al meglio in ogni momento.

Il premio rappresenta un successo per Iveco Bus che, a partire dalla fine del 2015, ha promosso un processo d'integrazione per il montaggio finale del Minibus nello stabilimento di Brescia, inizialmente con la versione scuolabus, in seguito con quella di linea e recentemente con la versione turistica di lusso. Daily Tourys trae anche grandi benefici dagli avanzati processi di produzione dello stabilimento di Brescia, che gestisce una catena di montaggio dedicata ai veicoli per il trasporto passeggeri di Iveco Bus. Daily Tourys è parte di una vasta gamma di modelli Daily Minibus, con soluzioni per un'ampia varietà di esigenze di trasporto passeggeri: trasporto turistico per viaggiare con comfort e stile, interurbano con una capacità di passeggeri leader nella sua categoria e autobus scolastici progettati specificamente per il trasporto degli studenti.

Inoltre, Daily Tourys, come gli altri modelli minibus Daily, è anche disponibile con motore a gas naturale compresso (CNG) o biometano compresso. È possibile integrare anche un motore a trazione elettrica eco-compatibile con emissioni zero, confermando la posizione di Iveco Bus come partner perfetto per il trasporto sostenibile.



Sylvain Blaise, Responsabile Iveco Bus, con Tom Terjesen, Presidente della Giuria dell'"International Bus & Coach" (a sinistra) e alcuni membri della Giuria. In alto, da sinistra, Sylvain Blaise, Responsabile Iveco Bus, con Christophe Longuet, Responsabile Business Line Chassis & Minibus.

NUOVO DAILY BUSINESS INSTINCT



BTS

VERSATILITÀ ILLIMITATA

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

SOSTENIBILITÀ ECCEZIONALE

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

COMFORT ECCELLENTE

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

ESCLUSIVO CAMBIO AUTOMATICO A 8 RAPPORTI HI-MATIC

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

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



IVECO BUS

Il tuo partner per un trasporto sostenibile

ARRIVA LA NUOVA GENERAZIONE DEL BEST SELLER DA TURISMO DI MERCEDES-BENZ

Tourismo, il miracolo si chiama redditività



PUNTO DI RIFERIMENTO PER LA CATEGORIA BUSINESS, IL NUOVO VEICOLO DI DAIMLER BUSES FA IL SUO ESORDIO NELL'AREA EXPO DI BRUXELLES, NEL "CUORE DELL'EUROPA", ALLA PRESENZA DI OLTRE UN MIGLIAIO DI BUS OPERATOR EUROPEI OSPITI DI EvoBus. DOPO AVER OTTENUTO LA LEADERSHIP PER NUMERO DI ESEMPLARI PRODOTTI, NUOVO TOURISMO RHD È PRONTO A SVOLGERE IL SUO RUOLO CON UNA FAMIGLIA DI QUATTRO MODELLI E TRE LUNGHEZZE, DALLA NAVETTA FUNZIONALE AL GRAN TURISMO PER IL LUNGO RAGGIO.

MAX CAMPANELLA
BRUXELLES

Ha scelto l'Area Expo di Bruxelles, il "cuore dell'Europa" Daimler Buses per svelare la nuova Stella nel firmamento degli autobus: Tourismo, bus da turismo a pianale rialzato già venduto in oltre 26mila unità in 23 anni di storia, punta a consolidarsi come punto di riferimento per la categoria Business nella nuova generazione Tourismo RHD.

Accolti da Hartmut Schick, Head of Daimler Buses, oltre un migliaio di bus operator europei ospiti di EvoBus, azienda tedesca totalmente controllata dalla Daimler AG che produce gli autobus del gruppo con i marchi Mercedes-Benz e Setra, presenti all'anteprima mondiale: una famiglia di veicoli che, con quattro modelli, tre lunghezze, due nuove varianti per i collaudati motori OM936 e OM470, ingloba il Travego promettendo massime prestazioni e costi minimi. "Un mi-

racolo di redditività - afferma Hartmut Schick - che fa rima con standard di sicurezza assolutamente pionieristici per questa categoria di autobus da turismo e equipaggiamenti di comfort per chi guida e per i passeggeri, che beneficeranno di un abitacolo luminoso e nuovi sedili".

SI RICONOSCE ALL'ISTANTE

Cominciamo dall'aspetto estetico. L'eleganza richiama lo stile tipico Mercedes-Benz sin nei minimi particolari: nuovo Tourismo RHD riprende le linee del predecessore rinnovandole e proiettandole nel futuro. Tourismo RHD è un "miracolo di redditività" anche nel design: l'aerodinamica di questo autobus a pianale rialzato consente un risparmio di peso di circa 200 kg rispetto al precedente modello a parità di motore e di equipaggiamenti, e riduce il consumo di carburante del 4,5 per cento circa. Se si aggiunge la riduzione dei con-



Da sinistra a destra: **Gustav Tuschen**, Head of Product Engineering Daimler Buses; **Hartmut Schick**, Head of Daimler Buses; **Ulrich Bastert**, Head of Marketing, Sales and Customer Services Daimler Buses.

sumi ottenuta grazie alla generazione di motori OM 470 con pacchetto efficienza (introdotta nell'estate del 2016) il risparmio sfiora il 7 per cento.

Al centro del frontale del nuovo Tourismo troviamo la tipica mascherina Mercedes-Benz che sembra rivolgere al mondo circostante un sorriso amichevole. Le lamelle producono un attraente gioco di luci e ombre. La grande stella disposta al centro esprime la consapevolezza di un grande marchio, leader nel segmento degli autobus a pianale rialzato. Le linee incisive dei fari racchiudono la mascherina, nervature simili a sopracciglia sottolineano la personalità di un veicolo di fascia pesante pensato per impieghi professionali. Una sagomatura che somiglia a una traccia di ombretto, sotto i fari, sottolinea la larghezza dell'autobus.

Tutti i componenti, nel loro insieme, conferiscono al Tourismo RHD un volto inconfondibile, espressione di

ACCESSO SICURO E AMPI SPAZI PER VIAGGI ALL'INSEGNA DEL COMFORT

IL DIFFERENTE MONDO MERCEDES-BENZ

Accessi comodi, vano passeggeri accogliente, grande flessibilità di allestimento, nuova concezione dei sedili, climatizzazione ottimale e molto spazio per i bagagli. Nuovo Tourismo RHD rende più piacevole possibile il viaggio ai passeggeri. Stessa cosa vale per il conducente, al quale la Stella propone un bus da turismo a pianale rialzato con possibilità di scegliere tra due versioni di plancia, entrambe in grado di soddisfare qualsiasi specifica esigenza.

Nuovo Mercedes-Benz Tourismo rende la vita facile ai passeggeri: il frontale allungato consente di offrire ampio spazio di accesso dalla porta principale, con una larghezza che fa rima con comodità e sicurezza. La distanza tra i gradini diritti è uniforme, i mancorrenti sui due lati consentono ai passeggeri di accedere all'abitacolo in modo sicuro. Il piano di calpestio è ora a 1.370 mm sopra il livello del piano stradale mentre la sezione inclinata nel settore anteriore è stata eliminata. L'altezza

interna, pari a 2.010 mm, è più che sufficiente anche per i passeggeri di alta statura. I sedili sono disposti su podestì alti 150 mm, garantendo così maggiore comodità per alzarsi e prendere posto anche ai passeggeri meno agili. L'altezza della plancia a 750 mm e le fiancate della carrozzeria allungate verso l'alto assicurano ai passeggeri una buona visuale dai finestrini laterali.

Altrettanto confortevole e sicura la configurazione del secondo accesso, che nel Tourismo RHD è costituito sempre dalla porta centrale. L'ampia scalinata è ripartita in modo chiaro, senza componenti ingombranti lungo il passaggio, mentre la distanza tra i gradini anche in questo caso è uniforme. Il lato interno della porta a traslazione esterna è luminoso; pertanto percorrere le scale, ad esempio per i passeggeri che devono recarsi alla toilette di bordo o per il personale di servizio che deve utilizzare la cucina di bordo, risulta facile e sicuro.



DUE GENERAZIONI DISTINTE, UN UNICO SUCCESSO STRAORDINARIO

LA GRANDE STORIA DEL BUS DA TURISMO DELLA STELLA

Dietro il bus da turismo europeo più venduto al giorno si cela una storia appassionante. Dal 1994, anno del lancio del Mercedes-Benz Tourismo RHD, fino a oggi dalla catena di montaggio sono uscite due generazioni di veicoli in più di 26mila esemplari. Nato come veicolo a pianale rialzato in una sola versione di lunghezza, il Tourismo di seconda generazione oggi copre un ampio segmento. Tuttavia la ricetta del suo successo, ovvero straordinaria redditività e funzionalità, è sempre rimasta invariata.

Con la denominazione Mercedes-Benz O 350 Tourismo RHD, l'autobus da turismo debutta sul mercato nell'autunno del 1994. Si tratta del primo bus con la Stella battezzato con un nome. Con questo passo la Casa di Stoccarda punta a un chiaro posizionamento: il lussuoso bus a pianale rialzato O 404 soddisfa qualsiasi esigenza in termini di tecnica e equipaggiamenti, mentre il nuovo Tourismo, prodotto in Turchia, è destinato a dare vita a

un nuovo segmento che Mercedes-Benz definisce Business, nel quale sicuramente la prima caratteristica è la redditività, ma anche equipaggiamenti per il comfort e accuratezza delle lavorazioni che sottolineano l'alto profilo di questo veicolo.

Il nuovo autobus a pianale rialzato diventa ben presto un bestseller. Nel 1999 si assiste a un capillare rinnovamento di esterni e interni. Contemporaneamente il numero della serie costruttiva sparisce dalla denominazione del modello e, da quel momento in poi, l'autobus da turismo si chiamerà solo Mercedes-Benz Tourismo. Appena dieci anni dopo il suo debutto, Tourismo festeggia un importante anniversario con la serie speciale "Edition 10.000" dotata di allestimenti esclusivi. Con una produzione annua media di mille esemplari, Tourismo si conferma ormai in tutta evidenza come l'autobus da turismo di maggior successo in Europa.

Nell'autunno 2006 con il nuovo Tourismo RHD una nuova Stella inizia a splendere nel

firmamento dei bus: adesso il Tourismo a pianale rialzato, con la sua essenzialità, è disponibile in tre lunghezze da 12,1 a 14 metri, nonché nelle versioni a due e – per la prima volta – a tre assi. La catena cinematica è caratterizzata dai motori a 6 cilindri in linea da 260 kW (354 cv) a 315 kW (428 cv), abbinati al cambio manuale a sei marce. Nel 2009 la gamma si arricchisce del modello a pianale rialzato Tourismo RH. Tutti i Tourismo adesso sono disponibili a richiesta con il cambio automatizzato a otto marce 240-8 PowerShift di Mercedes.

Anche il nuovo Tourismo si rivela ben presto un bestseller. Nel 2013 la liberalizzazione delle autolinee a lungo raggio in Germania fornisce un ulteriore slancio all'economico Tourismo. Vengono adottati nuovi motori a sei cilindri in linea da 10,7 litri e livelli di potenza che spaziano da 265 kW (360 cv) a 315 kW (428 cv), rispettando la normativa Euro VI. Parallelamente, la gamma viene ampliata dal Tourismo K, bus da turismo compatto da

10,3 m di lunghezza. Nel 2014, anno del ventesimo anniversario del modello, Mercedes-Benz presenta il Tourismo con il sistema di assistenza alla frenata d'emergenza AEB (Advanced Emergency Braking System) e il sistema antisbandamento. Già nella primavera del 2015 entrambi vengono introdotti nella dotazione di serie.

Nell'autunno 2015 Mercedes-Benz consegna dopo nove anni l'esemplare numero 10mila del Tourismo di attuale generazione. Tourismo di seconda generazione, nello stesso anno, con un nuovo record di 2.042 unità, si conferma nel fiore degli anni. Con circa 2.100 esemplari, nell'ultimo anno completo di produzione il bestseller degli autobus da turismo a pianale rialzato compie un'impressionante scatto finale.

La storia prosegue oggi con la terza generazione e, com'è ovvio per un erede di questa stirpe, il nuovo Tourismo RHD saprà fare ancor meglio degli ammirati modelli di successo che l'hanno preceduto.



La plancia del nuovo **Tourismo RHD** è disponibile in due versioni: Basic Plus e Comfort Plus.

La gamma del nuovo **Tourismo** ricalca quella del modello precedente coprendo ogni segmento.

una grande esperienza. Tra il parabrezza, che si protende verso il basso, e la griglia un bordo luminoso trasversale va a completare il frontale. Al centro, sopra di esso, una rientranza ospita la targhetta del marchio Mercedes-Benz. L'impressione complessiva che il volto di questo bus suscita rammenta la parentela con la grande famiglia dei prodotti Mercedes-Benz. Anche senza l'aiuto del marchio, chiunque osservi il nuovo Tourismo RHD identificherebbe in lui i tratti tipici della Casa di Stoccarda.

I fari principali e i fendinebbia del nuovo Tourismo RHD sono ripresi dall'Actros mentre le luci posteriori sono identiche a quelle del Citaro, rispettivamente truck pesante e bus urbano campioni di vendite. Entrambi i componenti si adattano in modo ottimale al nuovo Tourismo RHD, consentendo di ridurre i costi e semplificando il reperimento dei ricambi originali.

PIÙ GRANDE E PIÙ LEGGERO

Benché rispetto al suo predecessore il nuovo Tourismo sia cresciuto di alcuni centimetri e sebbene per aumentare la protezione per conducente e accompagnatore in caso di collisione abbia trovato impiego l'FCG (Front Collision Guard), il peso è inferiore. Nuovo non è soltanto l'attraente involucro esterno del Tourismo RHD ma anche la struttura autoportante che si trova al di sotto. Grazie ai nuovi fazzoletti adottati per i montanti trasversali a sezione ottimizzata, la nuova struttura risulta al tempo stesso più stabile e più leggera. In tal modo questo bus a pianale

rialzato, nonostante la riduzione di peso, soddisfa le severe disposizioni previste dalla futura normativa europea. Soprattutto nel caso dei modelli a due assi, particolarmente sensibili al problema del peso, questo significa aumentare il carico utile mantenendo inalterato il comfort anche a pieno carico, passeggeri e bagagli compresi.

Una particolarità del

nuovo Tourismo è la possibilità di scegliere tra due versioni di plancia: la funzionale versione Basic Plus oppure la più comoda versione Comfort Plus. La concezione di base del volante multifunzione e della nuova strumentazione con display TFT a colori è identica. Forma e funzioni sono tuttavia differenti e la plancia Comfort Plus si distingue tra l'altro per il

Coach Multimedia System CMS in formato DIN doppio nonché per gli inserti decorativi.

La struttura modulare della gamma del nuovo Tourismo prevede l'impiego di due versioni di passo da 6.090 mm e 6.910 mm nonché due misure di sbalzo posteriore (3.315-2.785 mm). Combinando queste versioni con i modelli a due e a tre assi e tenendo

conto dell'identico sbalzo anteriore, pari a 2.890 mm, si ottengono quattro varianti in tre differenti lunghezze.

Con questa gamma già collaudata nel precedente modello, in Europa il nuovo Tourismo RHD copre pressoché qualsiasi segmento d'impiego dei bus da turismo a pianale rialzato: modello base d'ingresso il Tourismo RHD a due assi, nella dimensione

classica nel mercato europeo degli autobus da turismo (lunghezza 12.295 mm, passo 6.090 mm, vano bagagli max. 9,9 mc); a seguire la versione a due assi di lunghezza maggiore (13.115 mm, stesso passo e vano bagagli max. 12,1 m³), dalla redditività particolarmente elevata; la configurazione classica a tre assi, particolarmente richiesta nell'Europa Centrale con ampie riserve di peso; infine la versione "gigante" a tre assi (lunghezza 13.935 mm, passo 6.910-1.350 mm, vano bagagli max. 12,1 mc), combinazione ideale per chi necessita di elevato numero di posti a sedere (57), ampio vano bagagli e grande riserva di peso. In tutte le varianti il nuovo Tourismo RHD presenta una larghezza di 2,55 m. Rispetto al suo predecessore, l'altezza cresce di pochi centimetri, attestandosi ora a 3,68 m, compreso l'impianto di climatizzazione sul tetto.

Con il cambio di modello Mercedes-Benz amplia la gamma di prestazioni del Tourismo RHD introducendo una nuova motorizzazione di punta. Ai consueti livelli di potenza del motore a sei cilindri in linea da 265 kW (360 cv), 290 kW (394 cv) e 315 kW (428 cv) si accompagna una versione top di gamma da 335 kW (456 cv) di potenza in grado di erogare una coppia massima pari a ben 2.200 Nm. Con potenza specifica pari a 31,4 kW per litro di cilindrata (42,7 cv/l) e una coppia specifica di 206 Nm/l, l'OM 470 è uno dei propulsori più performanti del segmento. Particolarmente indicato, se si pensa che a un bus a pianale rialzato si chiedono al tempo stesso potenza elevata e alta redditività.



MAN TRUCK & BUS NEL CONSORZIO ECOCHAMPS

Ibrido tecnologia ponte

PIETRO VINCI
MONACO

EcoChamps, acronimo di European COmpetitiveness in Commercial Hybrid and AutoMotive PowertrainS, è un consorzio che, nell'ambito del progetto di ricerca dell'Unione Europea denominato "Horizon 2020", si propone di sviluppare una tecnologia ibrida per veicoli commerciali e passeggeri. L'obiettivo del consorzio, costituito da un totale di 26 partner, è sviluppare una trasmissione ibrida efficiente, compatta, robusta e conveniente per i vari scopi previsti. MAN Truck & Bus è tra i partner coinvolti. Nel concreto, il costruttore sta realizzando un autobus urbano ibrido che si propone di essere fino al 20 per cento più efficiente nella driveline.

"Nel segmento dei bus urbani ci sono enormi potenzialità per l'utilizzo di applicazioni eMobility, ma il Total Cost of Ownership riveste un ruolo particolarmente significativo per gli operatori - ha spiegato Götz von Eisebeck, Responsabile eMobile di MAN Truck & Bus - Per questo stiamo lavorando senza sosta per trovare miglioramenti tecnici ed economici per le nostre soluzioni".



Per esempio, MAN sta promuovendo la standardizzazione dei componenti e lo studio su come gli sviluppi possano essere utilizzabili anche sui veicoli commerciali. Ciò farà sì che le soluzioni tecnologiche siano disponibili sia per i truck sia per gli autobus. MAN vede

in questo momento l'ibrido come un'implementazione significativa alla sua offerta di prodotto. I bus ibridi possono portare un prezioso contributo al traffico a basse emissioni, ma anche essere la tecnologia ponte fino a quando i bus saranno solo elettrici. Inoltre, possono es-

sere introdotti sul mercato come aggiunta ai veicoli attualmente utilizzati, per esempio nei trasporti dalle aree extraurbane ai centri cittadini. Infine, rispetto ai veicoli con motorizzazioni convenzionali, la tecnologia ibrida può contribuire in modo significativo sia alla

protezione ambientale sia all'economia: per esempio, recuperando l'energia in frenata, risparmiandola e utilizzandola per servizi ausiliari.

Come parte attiva di questo progetto, il Leone sta sviluppando un concept per un veicolo di base con dri-

IL COSTRUTTORE TEDESCO È UNO DEI 26 PARTNER DEL CONSORZIO CHE HA COME OBIETTIVO SVILUPPARE UNA TRASMISSIONE IBRIDA EFFICIENTE, COMPATTA, ROBUSTA E CONVENIENTE PER I VARI SCOPI PREVISTI. NEL CONCRETO, MAN STA REALIZZANDO UN AUTOBUS URBANO IBRIDO CHE SI PROPONE DI ESSERE FINO AL 20 PER CENTO PIÙ EFFICIENTE NELLA DRIVELINE. L'INNOVATIVO BUS SARÀ UFFICIALMENTE PRESENTATO NEL QUARTO TRIMESTRE 2017.

veline elettrica. A seconda delle esigenze del cliente, possono essere integrate diverse fonti di energia, per esempio un generatore diesel o fuel cell. MAN presenterà ufficialmente questo bus ibrido, sviluppato nell'ambito di EcoChamps, nel quarto trimestre del 2017.

MAN TRUCK & BUS

Il valore del tempo

LA CASA BAVARESE ESTENDE A 24 MESI LA GARANZIA SUI RICAMBI ORIGINALI MAN, MAN ECOLINE E ACCESSORI. L'ESTENSIONE DELLA COPERTURA SI APPLICA ANCHE ALLA MANODOPERA RELATIVA AGLI INTERVENTI EFFETTUATI PRESSO I CENTRI DI ASSISTENZA AUTORIZZATI MAN.

GIANCARLO TOSCANO
VERONA

La qualità si vede e si tocca. MAN Truck & Bus estende a 24 mesi la garanzia sui ricambi originali MAN, MAN ecoline e accessori.

L'estensione della copertura si applica anche alla manodopera relativa agli interventi effettuati nei centri autorizzati MAN.

I ricambi originali MAN sono prodotti e testati in conformità a rigorosi standard qualitativi per garanti-

re un elevato livello di affidabilità e efficienza e quindi una riduzione dei costi; senza dimenticare la loro rapida disponibilità che costituisce un'importante pilastro del servizio MAN.

In media, sono disponi-



bili più di 8mila parti di ricambio presso i centri di assistenza autorizzati MAN, inclusi quelli per i modelli più vecchi e per i veicoli speciali, per garantire tempi di fermo macchina i più brevi possibili. Il 95 per cento dei ricambi più particolari, se non sono immediatamente disponibili, viene consegnato durante la notte attraverso il Centro Logistico Europeo MAN.

I ricambi originali MAN ecoline sono ricambi rigenerati ripristinati agli standard iniziali direttamente da MAN, dal produttore originale o da un fornitore di servizi esterno. L'attenta

revisione assicura che la qualità dei ricambi originali MAN ecoline corrisponda a quella di un ricambio nuovo. In particolare, questo garantisce che la manutenzione dei veicoli più anziani possa essere effettuata a costi contenuti.

Proprio come i ricambi originali MAN nuovi, anche la gamma ecoline è disponibile presso tutti i punti di assistenza MAN e gode della garanzia di 24 mesi.

Lo stabilimento MAN di Salzgitter ha un ruolo chiave nella logistica dei ricambi. Nel maggio del 2016, la struttura è stata ampliata aumentando la sua dimen-

sione di 60mila mq per un totale di 172mila mq. Nell'ambito della riorganizzazione della filiera produttiva, il magazzino centrale di ricambi per camion di Dachau è stato trasferito progressivamente a Salzgitter senza penalizzare o rallentare l'operatività giornaliera.

La nuova configurazione consente al Centro Logistico di Salzgitter di essere l'unico magazzino centrale per la gestione dei ricambi MAN. Ciò riduce notevolmente la complessità del processo logistico e permette di ottimizzare ulteriormente i tempi di consegna.



CALEIDOSCOPIO

PRESTIGIOSO RICONOSCIMENTO ALL'EX PRESIDENTE DI RENAULT TRUCKS

Stefano Chmielewski Ufficiale della Legione d'Onore

Quella dell'8 giugno scorso è stata una giornata trionfale che ha messo un sigillo prestigioso alla carriera professionale e personale di Stefano Chmielewski, uno dei personaggi di maggior spessore del mondo dei truck che lui ha vissuto da protagonista per quasi 25 anni in ruoli sempre più importanti. L'appuntamento con Stefano Chmielewski, in veste di protagonista assoluto, era fissato a Parigi nel tardo pomeriggio in alcune sale dell'Hotel National des Invalides, famoso complesso di edifici del classicismo barocco francese costruito nel XVII secolo per ospitare soldati invalidi e che oggi accoglie, tra l'altro, il Museo dell'Esercito e la Tomba di Napoleone. È qui, in questa solenne atmosfera, che si è tenuta la cerimonia del conferimento a Stefano Chmielewski della medaglia Ufficiale della Legione d'Onore (che si aggiunge a quella di Cavaliere della Legione d'Onore ottenuta nel 2004), per i tanti meriti acquisiti con il suo lavoro in terra di Francia e in particolare in qualità, fin dal 2014, di Presidente di Gicat, l'associazione degli industriali per le armi di terra e gli



equipaggiamenti aeroterrestri per la sicurezza e la difesa di Francia.

È stato il generale d'armata Jean Pierre Bosser, capo di Stato Maggiore dell'Armata di Terra, ad appuntare sul risvolto della giacca di Chmielewski la coccarda con medaglia, ricordando tra l'altro come Chmielewski ha saputo riorganizzare e dare nuova vitalità all'associazione degli armamenti francese e in maniera indiretta anche al Salone specializzato Euro Satory che si tiene ogni due anni a Parigi. Di fronte ad un folto pubblico di invitati, tra cui molte autorità militari compreso il vice direttore della Direzione Generale degli armamenti Imbert, giornalisti, amici (soprattutto l'inseparabile Alex Mortali con la signora Tiziana) e la famiglia al completo (la signora Anna e i figli Witold, con la moglie Maria, e Jan), Stefano Chmielewski ha tenuto un piccolo intervento per ringraziare della prestigiosa onorificenza conferitagli, soffermandosi anche in un piccolo ricordo delle terribili traversie della sua famiglia durante la seconda guerra mondiale.

"Mio padre Zigmunt - ha ricordato - era nato nel 1916 a Mosca dove mio nonno Romualdo all'epoca era Direttore Generale del Ministero delle Infrastrutture dell'Impero Russo. A seguito della rivoluzione bolscevica e della guerra civile, mio nonno e mia nonna Wanda con il piccolo Zigmunt ancora in fasce rientrano in Polonia dopo un avventuroso viaggio di parecchi mesi, parte a piedi parte su carretti trainati da

cavalli. Allo scoppio della seconda guerra mondiale, nel 1939, e mentre le truppe tedesche e russe occupavano la Polonia, mio padre e suo fratello Stanislaw vengono arrestati dalla polizia segreta russa e trasferiti a Mosca con la condanna poi a 10 anni di lavori forzati in un Gulag in Siberia, dove lavorano per tre anni alla costruzione di una ferrovia. Liberati nel 1942, a seguito dell'accordo tra Churchill e Stalin, mio padre e suo fratello decidono di raggiungere il corpo di spedizione del Generale Anders".

È l'inizio di una terribile odissea per i fratelli Chmielewski e con una marcia spesso a piedi o sui freddi vagoni della Transiberiana, mangiando bulbi di cotone per sopravvivere, raggiungono Samarcanda, per poi puntare su Uzbekistan, Mar Caspio, Bagdad, Ismailia, Egitto e finalmente Italia dove partecipano con gli alleati anche alla battaglia di Montecassino. Particolare toccante ed emozionante fu l'incontro casuale a Napoli dei due fratelli Chmielewski con il loro fratellastro Witold Krassowski, eroe della resistenza polacca e dell'insurrezione del Ghetto di Varsavia dove venne anche ferito, e che ormai credevano morto. Alla completa liberazione dell'Italia, Zigmunt e Stanislaw si fermano in Piemonte per poi frequentare il Politecnico di Torino mentre Witold riuscirà a espatriare in Usa. Successivamente anche Stanislaw lascerà l'Italia per trasferirsi in Inghilterra. Nel 1950 Zigmunt si sposa con una ragazza italiana, Atti-

È STATO IL GENERALE D'ARMATA JEAN PIERRE BOSSER, CAPO DI STATO MAGGIORE DELL'ARMATA DI TERRA A PREMIARE IL PRESIDENTE DI GICAT NEL CORSO DI UNA RAFFINATA CERIMONIA ALL'HOTEL NATIONAL DES INVALIDES DI PARIGI ALLA PRESENZA DI AUTORITÀ MILITARI, GIORNALISTI, FAMILIARI E AMICI CHE HANNO SEGUITO DA VICINO LA SUA BRILLANTE CARRIERA PROFESSIONALE.

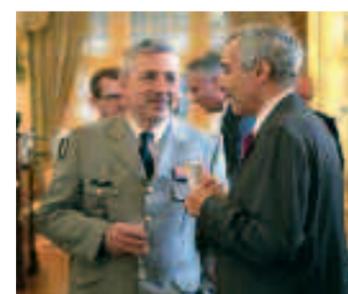
L'anno dopo, nel 1999, viene chiamato in Volkswagen, dopo un colloquio direttamente con Ferdinand Piech, che lo nomina responsabile export nel mondo per i veicoli commerciali per diventare nel 2000 direttore vendite mondo dello stesso settore, Germania compresa. L'escalation di Stefano Chmielewski è inarrestabile. Nel 2001 passa in Renault Vehicules Industriels come vicepresidente Marketing e Pianificazione per diventare l'anno dopo vicepresidente senior Vendite e Marketing. Nel 2003 l'inevitabile promozione a Presidente e Ceo di Renault Trucks, carica che manterrà fino al 2011 per poi assumere dal 2012 al 2015 l'incarico di Presidente di Volvo Governmental Sales espressamente per la forniture militari.

Ecco è questo un breve ritratto del neo Ufficiale della Legione d'Onore Stefano Chmielewski, uomo di grandissima esperienza e competenza nei vari settori industriali oltre che nelle strategie di espansione in Asia, Sud America, Africa e Medio Oriente, in joint venture internazionali, licenze tecnologiche, apertura di nuovi mercati.

lia, conosciuta durante la sua degenza all'ospedale di Savona. Due anni dopo nasce Stefano.

Straordinario poliglotta, parla correntemente italiano, francese, inglese, tedesco, olandese e un po' di polacco e arabo, Stefano Chmielewski conosce la signora Anna ai tempi del liceo. Dopo il Politecnico, svolge il servizio militare come soldato della Folgore non essendo stato ammesso al corso Allievi Ufficiali per un difetto alla vista.

E passiamo alla carriera professionale di Stefano Chmielewski. Dopo una breve esperienza in una filiale di un'azienda italiana in Francia a L'Isle d'Abeau, a 20 km da Lione, Stefano Chmielewski dal 1979 al 1980 come Sales Manager di Coral France per passare nel 1981 con lo stesso incarico di Fibronit spa. Nel 1982 viene assunto in Iveco con l'incarico di Area Manager di Algeria che mantiene fino al 1986, portando il fatturato da 22 a 250 milioni di dollari. Nel 1987 passa con lo stesso incarico a Iveco Egitto portando il fatturato in cinque anni da 45 a 102 milioni di dollari. Nel 1993 Iveco Fiat spa lo nomina Region Manager per Eastern Italy con base a Verona e anche qui farà un ottimo lavoro che gli frutteranno altri importanti incarichi, prima in Benelux, come General Manager, poi nella sede centrale di Iveco a Torino come Commercial General Manager per la Heavy Business Unit a partire dal 1998, quando però per divergenze con la presidenza decide di lasciare Iveco.





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

La sicurezza è la somma di tanti dettagli.

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

Mercedes-Benz
Trucks you can trust



IL MONDO DEI TRASPORTI

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

VEICOLI COMMERCIALI

VOLKSWAGEN VEICOLI COMMERCIALI

Overland18, missione compiuta

IL TEAM DI COLLABORATORI E VOLONTARI CAPITANATO DA BEPPE E FILIPPO TENTI È RIENTRATO ALLA SEDE VERONESE DI VOLKSWAGEN GROUP ITALIA DOPO UN VIAGGIO AVVENTUROSO DI TRE MESI LUNGO 30MILA KM ATTRAVERSO BEN 19 PAESI DELL'EUROPA DELL'EST E DELL'ASIA OCCIDENTALE. AL FIANCO DELL'EQUIPAGGIO, I QUATTRO VEICOLI VOLKSWAGEN CHE HANNO AFFRONTATO IN MANIERA ECCELLENTE OGNI TIPO DI TERRENO E SUPERATO OSTACOLI TALVOLTA MOLTO IMPEGNATIVI, GRAZIE SOPRATTUTTO ALLA RINOMATA TRAZIONE 4MOTION E AI SISTEMI DI ASSISTENZA ALLA GUIDA DI CUI SONO DOTATI: DUE CALIFORNIA BEACH, UN AMAROK E UN TRANSPORTER KOMBI.

FABIO BASILICO
VERONA

Alla fine ce l'hanno fatta e hanno concluso la loro avventura alla grande, mettendo a segno un altro importante tassello nella lunga e gloriosa storia dei viaggi targati Overland. Dopo aver attraversato ben 19 paesi tra Europa dell'Est e Asia Occidentale, la carovana guidata da Beppe e Filippo Tenti ha raggiunto il suo traguardo e venerdì 16 giugno è rientrata presso la sede veronese di Volkswagen Group Italia, il punto da cui era partita tre mesi prima dando il via alla spedizione sulle strade dell'Islam. Al fianco dell'equipaggio, che ha portato con sé un bagaglio di esperienze uniche e indimenticabili, i quattro veicoli Volkswagen che hanno accompagnato Beppe e Filippo Tenti e il loro team di collaboratori e volontari affrontando in maniera eccellente ogni tipo di terreno e superando ostacoli talvolta molto impegnativi, grazie soprattutto alla rinomata trazione 4Motion e ai sistemi di assistenza alla guida di cui sono dotati. I due California Beach, l'Amarok e il Transporter Kombi sono partiti dall'Italia e hanno percorso Paesi molto diversi in quanto a cultura e abitudini. La spedizione si è immersa nella vita del Medio Oriente e del Centro Asia toccando con mano le tensioni che si vivono quotidianamente in quei luoghi. Ha affrontato ostacoli burocratici e situazioni geo-politiche estremamente delicate ma è stata ripagata da meravigliosi paesaggi incontaminati, passi montani e lande desertiche.

Overland è partita dalla sede di Volkswagen Group Italia a fine marzo. Dopo aver attraversato Austria, Repubblica Ceca, Polonia, Bielorussia, Lituania, Lettonia, Ucraina, Russia, il gruppo di viaggiatori è entrato nel vivo del continente asiatico passando per Kazakistan, Turkmenistan, Uzbekistan, Afghanistan, Pakistan e Iran. L'ultima parte del viaggio ha toccato Turchia, Grecia, Macedonia e paesi balcanici. Il sottotitolo della missione - "Le vie dell'Islam" - ha consentito a Overland di offrire la possibilità, legata strettamente all'attualità, di raccontare la realtà di Paesi che non conosciamo nel profondo e di cui abbiamo notizia solo attraverso la cronaca. Il team creato e capitanato dalla famiglia Tenti - il fondatore Beppe con il figlio Filippo - ha trovato nella divisione Volkswagen Veicoli Commerciali di Volkswagen Group Italia il partner ideale per proseguire una tra-

dizione di successo arricchendola di nuovi entusiasmanti contenuti, sempre all'insegna della passione per il viaggio e la conoscenza. "L'idea è nata, come spesso accade, un po' per caso e un po' per coerenza di fondo con un'idea strategica - ha spiegato Luca Bedin, Direttore Volkswagen Veicoli Commerciali - Quest'anno infatti con l'arrivo del nuovo Crafter rendiamo disponibile la trazione integrale 4Motion su tutta la nostra

gamma veicoli commerciali. È un asset importante che vale la pena di evidenziare, dal momento che la trazione 4Motion è parte integrante della storia del nostro brand. Il caso ha voluto che conoscessi Beppe Tenti che stava all'epoca preparando la nuova spedizione di Overland e le due cose si sono coniugate. Grazie a Overland riusciamo concretamente a mostrare la poliedricità di missione della gamma Volkswagen facendo

leva sulla trazione 4Motion". La notorietà di Overland è straordinaria e lo prova il fatto che la nuova impresa sarà ancora una volta trasmessa sugli schermi televisivi degli italiani per dieci puntate in programma a partire da mercoledì 5 luglio su Rai 1. Le prime nove puntate saranno programmate in seconda serata, con una durata di 52 minuti. La puntata conclusiva verrà trasmessa in prima serata e avrà una lunghezza di 115

minuti. "Fin da quando siamo partiti dalla sede di Volkswagen Group Italia - ha raccontato Filippo Tenti - abbiamo avuto ben presente il fatto che si trattava di una missione difficile e pesante, che prevedeva l'attraversamento di Paesi teatro di guerre o di crisi internazionali e con una cultura, quella dell'Islam, tutta da conoscere al di là dei facili pregiudizi. I veicoli con trazione integrale 4Motion sono stati una garanzia di affi-



Filippo Tenti e Luca Bedin, Direttore Volkswagen Veicoli Commerciali, all'arrivo della spedizione a Verona.

dabilità e versatilità, essenziale per affrontare terreni difficili e impegnativi".

In oltre venti anni di onorata carriera, Beppe e Filippo Tenti non hanno mai mollato. "Ogni anno pianifichiamo una spedizione - ha confermato Filippo Tenti - e le idee per fortuna non ci mancano. Con la Rai, in particolare, c'è uno scambio continuo di input costruttivi e abbiamo in cantiere tre nuovi progetti per i prossimi anni". E la collaborazione con Volkswagen Veicoli Commerciali? "Molto positiva - ha ammesso Tenti - Abbiamo trovato un interlocutore serio e affidabile, molto motivato e in grado di fornirci tutta l'assistenza richiesta. Senza ovviamente dimenticare i quattro veicoli protagonisti della spedizione. La nostra intenzione è portare avanti la collaborazione con il management veronese e se le condizioni lo permetteranno saremo ben felici di concretizzare nuove iniziative".

IVECO DAILY EURO 6 CNG

Business instinct... a metano

IL CAMPIONE DEI LEGGERI IVECO ALIMENTATO A GAS NATURALE COMPRESSO CNG MANTIENE GLI STESSI PUNTI DI FORZA DEL VEICOLO NELLA VERSIONE DIESEL IN TERMINI DI COPPIA, CAPACITÀ DI CARICO E GUIDABILITÀ. IL TELAIO A LONGHERONI RENDE IL DAILY EURO 6 LA BASE PREFERITA PER GLI ALLESTITORI, FORNENDO LORO ROBUSTEZZA E SUPPORTANDO CARICHI PESANTI; GRAZIE ALLA SUA STRUTTURA L'ALLOCAZIONE DELLE BOMBOLE DI METANO SULLA VERSIONE NATURAL POWER NON PENALIZZA LO SPAZIO UTILE DI CARICO O L'AREA DEDICATA AGLI ALLESTIMENTI.

M.S. ALTIERI
TORINO

Il nuovo Iveco Daily Euro 6 ha un marchio "business instinct" che lo qualifica al meglio nel concorrenziale settore di riferimento. Ciò vale anche per la versione Natural Power alimentata a gas naturale compresso CNG che sottolinea l'impegno del costruttore torinese nel campo della mobilità sostenibile a metano, ormai riguardante tutta la gamma proposta sul mercato, dai leggeri ai medi fino ai truck per lunga percorrenza e ai bus. Il metano rappresenta un tassello importante nella lunga storia di successo del Daily, iniziata nel 1978 con la proposta sul mercato del primo veicolo commerciale con sospensioni anteriori indipendenti e proseguita nel 1999 con l'arrivo sul mercato del primo veicolo commerciale dotato di Common Rail oppure nel 2014 con la nuova generazione del "Born to be a Van". La successiva proposta del Daily Euro 6 ha riconfermato il ruolo di veicolo globale del campione dei leggeri Iveco, prodotto anche in Cina sin dal 1996. Oggi distribuito in 110 paesi, Daily ha totalizzato una produzione globale di 2.800.000 unità, di cui 2.290.000 a livello europeo. La produzione appannaggio dell'America Latina è pari a 90.000 unità, quella cinese a 420.000 unità.

Il Daily alimentato a gas naturale compresso mantiene gli stessi punti di forza del veicolo nella versione diesel in termini di coppia, capacità di carico e guidabilità. Il motore 3 litri da 136 cv eroga una coppia massima di 350 Nm da 1.500 a 2.730 giri/min. L'autonomia, a seconda del layout dei serbatoi e della missione, varia da 250 a 450 km, a cui vanno aggiunti gli 80 km assicurati dalla benzina. Il telaio a longheroni



rende il Daily non solo la base preferita per gli allestitori, fornendo loro robustezza e supportando carichi pesanti; grazie alla sua struttura l'allocazione delle bombole sulla versione Natural Power non penalizza lo spazio utile di carico o l'area dedicata agli allestimenti. I vantaggi dell'utilizzo di questo tipo di veicoli sono molteplici, sia dal punto di vista della sostenibilità ambientale sia da un punto di vista della profitabilità per i clienti. Sotto il profilo delle emissioni, infatti, i motori a gas naturale sono più ecologici dei diesel Euro 6. Il gas naturale è un combustibile pulito che consente di ridurre al minimo le emissioni di particolato (-95 per cento rispetto al diesel) e di NOx (-35 per cento). Inoltre, l'utilizzo di questi veicoli permette di ridurre le emissioni veicolari di CO2 dal 10

fino al 100 per cento in caso di utilizzo di bio-metano. Infine, la riduzione del rumore in media di 5 decibel rispetto

alle versioni diesel fanno del Daily il veicolo ideale per le missioni urbane di raccolta rifiuti e di distribuzione notturna.

Dal punto di vista della sostenibilità economica, il risparmio complessivo del TCO (Total Cost of Owner-



Il Daily Euro 6 CNG è una delle proposte più qualificanti della vasta offerta del leggero best seller.

ship), il costo totale di esercizio di un veicolo, è fino al 10 per cento. Il gas naturale ha infatti un costo decisamente inferiore rispetto al diesel, che consente una riduzione fino al 40 per cento del costo del combustibile, la voce più importante del TCO.

Daily Euro 6 è stato il primo veicolo commerciale leggero a introdurre la connettività a bordo, superando il concetto di infotainment e trasformando l'abitacolo in un vero e proprio strumento di lavoro. Merito dell'esclusiva applicazione dedicata "Daily Business Up" che può diventare l'Assistente alla guida per il cliente grazie a caratteristiche quali il sistema Driving Style Evaluation (DSE), il sistema di navigazione professionale di Sygic e il manuale utente interattivo. L'app può essere utilizzata anche come assistente all'attività del conducente: è in grado, infatti, di aiutare a ottimizzare l'efficienza della flotta con la funzione Fleetwork e di tenere traccia dei servizi programmati. L'app si occupa anche dell'assistenza clienti, garantendo un collegamento diretto a Iveco Assistance Non Stop, il servizio di assistenza su strada attivo 24 ore su 24. Tutte queste funzionalità contribuiscono a diminuire i costi totali di esercizio e al raggiungimento di un'alta redditività per il cliente. Daily Euro 6 ha anche introdotto un nuovo modo di garantire connettività che non richiede l'installazione di equipaggiamenti aggiuntivi all'interno del veicolo; con Daily Business Up i conducenti sono in grado di comunicare con il veicolo e il motore attraverso il proprio smartphone o tablet. La connessione Bluetooth con il veicolo è stabilita automaticamente attraverso la nuova radio digitale e in pochi secondi il Daily diventa una workstation professionale connessa.

MOTORI EFFICIENTI, TECNOLOGIE AVANZATE E SOLUZIONI ALL'AVANGUARDIA

HA TUTTO PER ESSERE UN TREND SETTER

Sono molte le carte vincenti del Daily Euro 6. L'offerta include l'esclusiva gamma Hi-Matic con cambio automatico a 8 marce che offre il massimo comfort e tutti i vantaggi in materia di sicurezza, prestazioni e produttività grazie alla leva del cambio ergonomica multifunzionale e alla strategia di cambiata altamente flessibile e auto-adattativa. Daily è inoltre equipaggiato con il sistema intelligente EcoSwitch PRO, che sa esattamente quando attivarsi, senza alcun tipo di intervento da parte del conducente, riconoscendo se il veicolo è carico o meno, riducendo il consumo di carburante e diminuendo ulteriormente le emissioni, senza compromettere la produttività aziendale.

Per Iveco il conducente è sempre al centro del processo di progettazione, nell'ottica di migliorare la produttività e garantire nel contempo un assoluto piacere di guida. La famiglia di prodotto Daily Hi-Matic di nuova generazione è stata estesa per includere una linea più ampia di modelli in grado di soddisfare tutti i fabbisogni commerciali. Nuovo Daily Euro 6 propone due motori a quattro cilindri, con cilindrata da 2.3 e 3.0

litri, una potenza da 120 a 210 cv e una coppia massima da 320 a 470 Nm, il tutto con un considerevole risparmio di carburante, fino all'8 per cento rispetto ai precedenti modelli Euro 5. Le due unità sono in grado di garantire massime prestazioni all'interno dell'ampissima gamma di missioni che prevedono una massa totale a terra compresa tra 3,3 e 7,2 t. Inoltre, Daily vanta l'esclusivo sistema brevettato Multijet II che ottimizza la combustione.

Il motore FIC ottimizzato da 3 litri è equipaggiato con la tecnologia Selective Catalytic Reduction, in grado di controllare le emissioni di NOx, nonché con nuovi iniettori, di grande aiuto nell'ottimizzazione della combustione e nella diminuzione delle emissioni di particolati prodotte dal motore. In questo modo il motore può sviluppare tutta la potenza necessaria (+10 cv) per le missioni più gravose ad elevato chilometraggio, con un basso consumo di carburante (-3 per cento), intervalli cambio olio incrementati grazie alla rigenerazione ottimizzata del DPF che hanno come conseguenza intervalli di manutenzione più lunghi (+25 per cento, fino a 50mila km) che si traducono

in costi operativi particolarmente bassi. Il propulsore F1A da 2.3 litri è stato riprogettato partendo dalla coppa dell'olio. Utilizzando materiali moderni e grazie a un'effettiva ottimizzazione, Iveco è riuscita a ridurre il peso del motore del 6 per cento (-14 kg).

Attraverso la riduzione dell'attrito, inoltre, è riuscita a ottimizzare ulteriormente il sistema di raffreddamento e il sistema di iniezione Multijet II, mentre installando una pompa dell'olio di capacità variabile e altre innovazioni anche i consumi sono migliorati dell'8 per cento. La gestione dell'aria ottimizzata ha permesso di aumentare la potenza del 6 per cento. Anche in questo caso gli intervalli di cambio olio incrementati hanno permesso di elevare del 25 per cento gli intervalli di manutenzione. Dall'inizio del 2017, il motore F1A utilizza la tecnologia SCR. Grazie a questa soluzione, Iveco, precursore del sistema SCR con oltre 25 anni di esperienza, si rivela leader nel settore dimostrandosi pronto per i limiti Real Driving Emissions del 2020 tre anni prima della loro entrata in vigore. Daily Euro 6 ha comunque la flessibilità necessaria per conservare la disponibilità dell'EGR a bassa pressione sui modelli con motore F1A per i clienti con missioni a basso chilometraggio che preferiscono questa soluzione.



OFFICIAL SUPPLIER
SCUDERIA FERRARI

NUOVO DAILY E6 BUSINESS INSTINCT



ESCLUSIVO CAMBIO AUTOMATICO A 8 RAPPORTI

Per il massimo del comfort
e della sicurezza

ECCEZIONALE ECONOMIA DEI CONSUMI

Con le modalità ECO o POWER

FINO AL 10% IN MENO SUI COSTI DI MANUTENZIONE E RIPARAZIONE*

Con affidabilità e durata record

*Rispetto al cambio manuale

PRESTAZIONI INEGUAGLIABILI

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

NUOVO DAILY HI-MATIC E6. PIACERE DI GUIDA ASSOLUTO

Il Nuovo Daily HI-MATIC E6 è la scelta ideale per far crescere il tuo business. I nuovi motori Euro 6, abbinati al primo cambio automatico a 8 rapporti del mercato, garantiscono più potenza, minori consumi di carburante e il miglior costo d'esercizio della categoria. Con il suo comfort migliorato e la connettività avanzata è il partner perfetto per il tuo business.

Numero verde
800-800288

lun-ven 8-20 / sabato 8-12

IVECO

Il tuo partner per un trasporto sostenibile

Sempre connessi con il mercato

M.S. ALTIERI
ROMA

Una gamma completa e flessibile per il trasporto merci e passeggeri ma anche una proposta di servizi che ha nella connettività il suo fulcro di sviluppo nell'immediato futuro. Per Mercedes-Benz Vans Italia le carte da giocare sul competitivo settore dei veicoli commerciali sono diverse e tutte di forte interesse per i clienti finali. Ne abbiamo parlato con Andrea Verdolotti, Marketing Manager Commercial Vehicles Mercedes-Benz Italia, iniziano a fare il punto sulla prima metà del 2017. "Il 2017 - ci risponde il giovane manager - sta seguendo un trend di crescita sulla scia di quanto accaduto nel 2016 e questo grazie a una ripresa che si sta consolidando e che lascia spazio a ulteriori incrementi di Pil. Noi siamo soddisfatti dell'andamento della nostra gamma che ci consente di seguire i trend di mercato e in diversi casi di superarli". "L'intera gamma Mercedes-Benz Vans sta riscuotendo un enorme successo - aggiunge Andrea Verdolotti - Da sem-



"SICURAMENTE - SPIEGA IL MANAGER - LA FLESSIBILITÀ DELLA NOSTRA GAMMA È UNO DEI PLUS CHE I NOSTRI CLIENTI CI RICONOSCONO, ASSIEME A SICUREZZA, AFFIDABILITÀ E ALTA TENUTA DEL VALORE RESIDUO. NEL CORSO DEI PROSSIMI MESI LAVOREREMO PER FARE IN MODO CHE I VANS MERCEDES-BENZ SIANO SEMPRE PIÙ CONNESSI AL FINE DI BENEFICIARE DELLE SOLUZIONI OFFERTE DALLE NUOVE TECNOLOGIE".



Andrea Verdolotti, Marketing Manager Commercial Vehicles di Mercedes-Benz Italia. Sopra, Sprinter; sotto, Citan e Vito.

pre Sprinter e Vito rappresentano un punto di riferimento di eccellenza per l'intero settore, dove affidabilità, innovazione e bassi costi di gestione rappresentano le armi vincenti in un mercato sempre più competitivo. Le numerose versioni di Sprinter e Vito permettono di soddisfare le esigenze di tutte le categorie merceologiche: dal piccolo artigiano per il lavoro quotidiano, alle aziende internazionali che operano nel settore della logistica, passando per il trasporto a temperatura controllata di farmaci e di prodotti alimentari o deperibili. Mercedes-Benz Citan rappresenta,

invece, per caratteristiche tecniche e dimensionali, la nostra proposta nel segmento degli Small Van: un campione di competitività con elevati standard qualitativi. Infine, per quanto riguarda il trasporto persone, il nostro bestseller è la Classe V, un prodotto che sta riscuotendo un elevato gradimento nel pubblico sia nel segmento business che per utilizzo privato".

Il 2017 è un anno di novità in casa Mercedes-Benz Vans. "L'ultimo trimestre sarà caratterizzato dal lancio della nuova Classe X, il primo pick-up della Stella, che andrà a innovare e integrare un

segmento strategico nel mondo dei veicoli commerciali", precisa Verdolotti. Qual è dunque la chiave di differenza che distingue i vans con la Stella rispetto ai principali competitor? "Sicuramente - spiega Andrea Verdolotti - la flessibilità della nostra gamma è uno dei plus che i nostri clienti ci riconoscono, assieme a sicurezza, affidabilità e alta tenuta del valore residuo. Nel corso dei prossimi mesi lavoreremo per fare in modo che i Vans Mercedes-Benz siano sempre più connessi al fine di beneficiare delle soluzioni offerte dalle nuove tecnologie".

Sul finire dell'onda lunga di una crisi che sta rivoluzionando il settore esperti e operatori si chiedono quali siano le nuove esigenze dei professionisti italiani e quali le risposte che un player importante come Mercedes-Benz Vans riesce a dare alle nuove istanze? "Il cliente - puntualizza il Marketing Manager Commercial Vehicles di Mercedes-Benz Italia - ci chiede la possibilità di avere dei veicoli che riducano drasticamente i fermi macchina prio-

prio per fare in modo che i fatturati possano mantenersi alti e da questo punto di vista possiamo rispondere con la nostra assoluta affidabilità. Ovviamente avere delle offerte finanziarie che siano le più personalizzabili possibili è un altro plus che il cliente richiede e che siamo in grado di offrire grazie a Mercedes-Benz Financial Services, proponendo delle soluzioni di noleggio. E, come dicevo precedentemente, la connessione dei veicoli per avere un monitoraggio costante da parte del responsabile flotte è un altro plus che si aspettano i nostri clienti al fine di rendere più efficienti i flussi di carico/scarico e di trasporto delle merci. Anche in questo caso, la risposta Mercedes-Benz sarà l'introduzione del Mercedes-Benz Pro che ci consentirà di essere vicini in maniera credibile alle esigenze della clientela Vans". Una delle richieste che sta caratterizzando il mercato è quella relativa a veicoli già allestiti, "pronti all'uso": qual è la strategia di Mercedes-Benz Vans? "Come Mercedes-Benz abbiamo una rete di allestitori

con cui la nostra rete collabora e che risultano qualificati in quanto in grado di rispettare gli standard legati al nostro marchio - continua Verdolotti - La nostra politica è quella di lasciare la massima flessibilità al cliente di personalizzare il suo veicolo allestito in base alle sue esigenze specifiche". Cliente che deve trovare nella Rete di concessionarie valide interlocutori di prossimità, ben distribuiti sul territorio. Come conferma Verdolotti, "La copertura del territorio rappresenta sempre uno dei principali punti sul quale lavoriamo al fine di far trovare al nostro cliente la possibilità di acquistare il veicolo in ogni parte d'Italia ma, soprattutto, di poter avere una rete di assistenza in grado di intervenire tempestivamente per dare tutto il supporto a chi si muove con i veicoli Mercedes-Benz".

Nel 2018 può preannunciare qualche novità di prodotto? "È ancora presto per parlare di novità del prossimo anno, che ci saranno e che rappresenteranno una nuova pietra miliare nel percorso di sviluppo dei Vans Mercedes-Benz -

risponde Verdolotti - Per ora ci stiamo preparando all'introduzione, a novembre del 2017, della nuova Classe X". In conclusione, chiediamo al manager di Mercedes-Benz Vans Italia di illustrarci quali potrebbero essere le valutazioni sull'andamento del mercato degli LCV in Italia e quali le aspettative per il futuro a breve e medio termine? "Il quadro economico - ci dice - mostra dei segnali di miglioramento ma si mantiene comunque incerto per via di fattori quali l'incertezza politica del nostro Paese, la minaccia degli attentati terroristici, la fine del quantitative easing e una situazione internazionale che ci fa guardare agli Stati Uniti in maniera diversa rispetto al passato. Nel breve mi aspetto comunque che il Pil continui a crescere con un conseguente effetto positivo anche per i veicoli commerciali. Certo sarebbero auspicabili delle politiche economiche che consentano all'Italia di tornare a robusti tassi di crescita in grado di far recuperare attrattività da parte del nostro Paese allineandoci ai tassi di crescita europei".





Mercedes-Benz Sprinter, Vito e Citan. Una squadra di fuoriclasse.

Dalla piccola distribuzione cittadina a quella su lunga tratta, dai trasporti leggeri ai carichi maggiori: la gamma completa Mercedes-Benz veicoli commerciali offre una soluzione a ogni esigenza lavorativa. Grande efficienza, grande agilità e bassi consumi grazie alla tecnologia BlueEFFICIENCY. E con Adaptive ESP® di serie che regola la dinamica di marcia in funzione del carico, la sicurezza è assicurata per ogni trasporto.



mercedes-benz.it/van

Mercedes-Benz

Vans. Born to run.



IL NUOVO BRAND CREATO DA RENAULT OFFRE UNA GAMMA COMPLETA DI RICAMBI MULTIMARCA

ANCHE L'ITALIA AL CENTRO DELL'OFFENSIVA CHE VA SOTTO IL NOME DI MOTRIO

È stato presentato all'ultima edizione di Autopromotec Motrio, il brand creato da Renault che offre una gamma completa di ricambi multimarca. Già presente in oltre 14 Paesi europei, il marchio Motrio, creato dalla Losanga più di undici anni fa, racchiude la strategia del Costruttore francese verso i clienti possessori di veicoli multimarca e di veicoli Renault e Dacia non più recenti. Motrio significa una gamma completa di ricambi, prodotta e gestita dalla Casa francese, e una rete di riparazione professionale e affidabile che conta oggi in Italia circa 85 siti, destinati a diventare 120 entro la fine dell'anno.

Le competenze del Gruppo Renault sono, dunque, al servizio della rete Motrio e del cliente finale: formazione, tecnica e qualità ad alti livelli ma a prezzi competitivi. Con oltre 40 famiglie di prodotti (oltre 8.000 referenze), tra cui alcuni universali, come olio motore, batterie, spazzole tergicristallo, lampade e liquidi, Motrio assicura la quasi totalità delle operazioni di manutenzione e usura



per un ampio parco multimarca, proponendo ai clienti il miglior rapporto qualità/prezzo.

I pezzi di ricambio Motrio sono equivalenti ai pezzi originali del veicolo in termini

di efficacia e sicurezza; il prezzo competitivo li rende particolarmente adatti ai veicoli non più recenti. Oltre alla linea di ricambi, al brand Motrio è associata una rete di riparato-

ri multimarca, distribuiti sul territorio nazionale, che beneficiano dell'alto livello logistico Renault, con consegne nelle 24 ore. Motrio accompagna, così, i suoi clienti dalla produzione alla distribuzione fino alla rete di assistenza. È stata anche sviluppata una nuova linea di abbigliamento tecnico per l'officina, caratterizzata dai colori Motrio.

“Ormai da alcuni anni stiamo portando avanti, in Italia, un importante lavoro di fondo per lo sviluppo del brand Motrio, che lo scorso anno si è concretizzato anche in una nuova identità visuale e una nuova firma di marca a cui tutti i siti si sono già adeguati - ha dichiarato Valter Angiolillo, Direttore Post-Vendita di Renault Italia - Il network sta continuando ad ampliarsi e siamo in traiettoria per raggiungere l'obiettivo che ci siamo fissati di 120 siti entro il 2017. Parallelamente, i siti della rete hanno incrementato il loro giro d'affari del 10 per cento circa in media. Il nostro traguardo finale è che Motrio diventi il brand di riferimento del mercato del post-vendita multimarca in Italia”.

RENAULT KANGOO Z.E.

Se la ricarica diventa wireless

LA LOSANGA HA PRESENTATO UN SISTEMA DI RICARICA DINAMICA DEI VEICOLI ELETTRICI CHE PERMETTE DI “FARE IL PIENO” ALLE BATTERIE IN MOVIMENTO. CON I PARTNER QUALCOMM TECHNOLOGIES E VEDECOM, RENAULT HA PARTECIPATO ALLA PROGETTAZIONE DI UN SISTEMA IN GRADO DI RICARICARE 20 kW A UNA VELOCITÀ DI GUIDA FINO A 100 KM/H. NEL CIRCUITO DI PROVA, DUE KANGOO Z.E. HANNO DIMOSTRATO DI POTERSI RICARICARE SIMULTANEAMENTE MENTRE SONO IN MARCIA, IN ENTRAMBE LE DIREZIONI.

FABIO BASILICO
VERSAILLES

L'era del wireless è un continuo svelarsi di innovazioni tecnologiche. Anche nel campo della mobilità. Renault ha presentato un sistema di ricarica dinamica dei veicoli elettrici che permette di “fare il pieno” alle batterie in movimento. Con i partner Qualcomm Technologies e Vedecom, Renault ha partecipato alla progettazione di un sistema in grado di ricaricare 20 kW a una velocità di guida fino a 100 km/h. Non solo teoria dal momento che nel circuito di prova due Renault Kangoo Z.E. hanno dimostrato di potersi ricaricare simultaneamente mentre sono in marcia, in entrambe le direzioni. La dimostrazione di ricarica dinamica è avvenuta su una corsia di prova di 100 metri, costruita da Vedecom a Satory, Versailles, a pochi chilometri da Parigi, nell'ambito del progetto FABRIC, acronimo di “analisi di FAttibilità e sviluppo di soluzioni



di ricarica su stRada per i futuri veicoli elettrici”.

FABRIC è un progetto che vale 9 milioni di euro, finanziato in parte dall'Unione europea, focalizzato sulla fattibilità tecnologica ed economica e sulla sostenibilità socio-ambientale della ricarica dinamica wireless dei veicoli elettrici. È stato lanciato nel gennaio 2014 e proseguirà fino a dicembre 2017. FABRIC

è organizzato da un consorzio di 25 partner provenienti da 9 Paesi europei e annovera Case automobilistiche, produttori di ricambi, fornitori di servizi e organismi di ricerca nei settori delle infrastrutture automobilistiche, stradali ed energetiche. L'obiettivo principale di FABRIC è effettuare un'analisi di fattibilità della ricarica dinamica in modalità wireless dei veicoli elettrici

per estendere la gamma dei veicoli zero emission.

“Contribuire a questo appassionante progetto ci ha permesso di testare e proseguire la ricerca sulla ricarica dinamica sui nostri Kangoo Z.E. - ha dichiarato Eric Feunteun, Direttore del Programma Veicoli Elettrici del Gruppo Renault - I nostri ingegneri specializzati nella ricerca hanno lavorato in stretta collaborazione con i team di Qualcomm Technologies e Vedecom per dimostrare l'integrazione del sistema di ricarica dinamica dei veicoli elettrici nell'ambito di FABRIC. Per noi la ricarica dinamica è un aspetto che consente di migliorare ulteriormente la fruibilità e l'accessibilità dei veicoli elettrici”. “Siamo inventori. Ricarichiamo veicoli elettrici in modalità wireless. Questa dimostrazione di ricarica dinamica è la concretizzazione della nostra idea - ha spiegato Steve Pazol, Vicepresidente e Direttore Generale di Wireless Charging, Qualcomm Incorporated - Sono molto orgoglioso di quello che abbiamo realizzato. L'associazione di un team di ingegneri esperti provenienti da

tutto il mondo e della tecnologia Qualcomm Halo, che copre tutti gli aspetti dei sistemi WEVC, indipendentemente dal magnetismo utilizzato, ci ha permesso di scavalcare i limiti e tracciare la nostra visione del futuro della mobilità urbana”.

RENAULT E LA MOBILITÀ VERDE NELLE DOLOMITI

Leader europeo del mercato dei veicoli elettrici, Renault ha intanto partecipato al primo Green Way Primiero Meeting, evento dedicato all'approfondimento di tematiche ambientali, energetiche e turistiche organizzato a Primiero San Martino di Castrozza, nell'ambito di un progetto di valorizzazione eco-sostenibile del territorio avviato nel 2012 nel cuore delle Dolomiti. Il Costruttore francese è intervenuto nell'ambito del convegno “La mobilità elettrica. Stato dell'arte e prospettive. L'applicazione nelle Dolomiti”, portando la propria testimonianza sull'evoluzione tecnologica dell'auto elettrica e sul suo ruolo nell'affermazione di una mobilità più sostenibile e rispettosa dell'ambiente, sia in ambito urbano che nella difesa del patrimonio naturalistico. Con il progetto Green Way Primiero, la Valle di Primiero, con i suoi 5 Comuni e la stazione turistica di San Martino di Castrozza, si distingue come esempio di eccellenza in materia ambientale, impegnandosi a sviluppare progetti innovativi nel campo della produzione e dell'utilizzo di energia elettrica e termica, nella riduzione del combustibile fossile, nonché nella mobilità e nella salvaguardia paesaggistica e territoriale. Oggi il 100 per cento dell'

energia utilizzata nel territorio proviene da fonte rinnovabile ed esistono ben 13 impianti idroelettrici. Parte integrante di questo impegno integrato a tutela dell'ambiente, il crescente sviluppo nella valle di un'infrastruttura di ricarica e della flotta di veicoli elettrici utilizzati dai Comuni della valle per le loro quotidiane attività e dalla società energetica locale ACSM Spa per i servizi resi nel campo della produzione e distribuzione di energia elettrica da fonte rinnovabile e in quello del teleriscaldamento a biomassa legnosa. La flotta oggi conta 17 veicoli elettrici Renault fra Kangoo Z.E. e la berlina compatta Zoe. Con la gamma di veicoli 100 per cento elettrici più completa del mercato, Renault propone questa tecnologia per gli utilizzi più diversi: dal quadriclo urbano Twizy - disponibile anche in versione Cargo per le piccole consegne in ambito urbano - alla berlina compatta Zoe, fino al veicolo commerciale Kangoo Z.E., a breve dotato di nuova batteria che offrirà un'autonomia di 270 km, la più elevata fra le furgonette elettriche. A fine 2017, inoltre, Renault amplierà ulteriormente la sua gamma Zero Emissioni con l'introduzione del grande furgone Master Z.E..



Renault Kangoo Z.E. è al centro delle attenzioni dei responsabili flotte pubbliche e private.

SU STRADA / NISSAN NV300 VAN

Ufficio mobile pronto all'uso

MAX CAMPANELLA
CASTELNUOVO SUL GARDA

Erede del Primastar, NV300 è il furgone di medie dimensioni che Nissan ha presentato al Salone IAA di Hannover nel settembre 2016, proponendo un veicolo dalle dimensioni non eccessive, puntando sulle potenzialità di un segmento previsto in forte crescita e completando l'offerta di LCV del marchio giapponese, che parte dal piccolo NV200 e prosegue con NV400 per terminare con i truck NT400 Cabstar e NT500. In mezzo il pickup Navara, la cui nuova generazione è entrata a far parte della famiglia di veicoli commerciali Nissan nel marzo 2016. Veicoli progettati per soddisfare le più diverse esigenze, che offrono spazi in grado di rispondere al meglio alle necessità di carico. Ben equipaggiato, pratico, il nuovo veicolo commerciale NV300 nasce nelle linee produttive dello stabilimento francese di Sandouville, frutto dell'Alleanza Renault-Nissan.

Mettiamo alla prova la versione Van, ma NV300 è disponibile sul mercato anche in versione Combi a 5 o 6 posti, sia per professionisti sia per famiglie numerose o



comunità, nonché in un'originale versione Bus da 5 a 9 posti, utile per asili, istituti di minori dimensioni o campus per scolaresche. Nell'NV300 batte il cuore

del Nissan Qashqai, ovvero il motore diesel Nissan da 1,6 litri dCi: il veicolo della nostra prova monta il propulsore intermedio da 120 cv, all'interno di una gamma che parte

l'NV300 è più dinamico rispetto a quello del suo predecessore, grazie a nuove linee espressive, mentre il retro è squadrato per garantire massimo spazio di carico utile. Ulteriori elementi di stile sono rappresentati da sistemi di protezione laterale, paraurti e specchietti colorati in tinta. Progettato per trasportare fino a tre europallett standard anche nella versione della nostra prova, il vano di carico è più lungo di 110 mm rispetto a quello del Primastar, e può accogliere facilmente fino a 10 pannelli di cartongesso da 2,5 metri. In posizione aperta, lo sportello offre un'apertura di 510 mm di larghezza e 228 mm di altezza ed estende la lunghezza di carico massima di 41 cm. È tenuta aperta in sicurezza da due calamite. Un secondo sportello, collocato sotto il sedile del passeggero, aumenta la lunghezza di carico massima di ulteriori 80 cm. Per ulteriore versatilità, il design intelligente delle porte posteriori permette di guidare con la portiera destra aperta e quella sinistra chiusa, per

consentire il trasporto di oggetti molto lunghi. In questo modo la targa resta visibile. Lo spazio di carico nella parte posteriore nella versione base è pari a 5,2 m³ ma nei modelli disponibili si arriva fino a 8,6 m³. La natura verticale delle fiancate ottimizza la funzionalità dell'area di carico, dando vita a un design improntato alla praticità. Rispetto al Primastar, il volume dell'area di carico dell'NV300 è superiore di 200 litri in questa versione H1 (ma arriva a 300 litri nella versione tetto alto H2). L'abitacolo, ampio e silenzioso (il parabrezza contiene una speciale resina che consente di filtrare le vibrazioni e riduce la percezione del rumore), è molto più che un comodo luogo di lavoro: reclinando il sedile centrale diventa un ufficio mobile. La posizione di guida è stile "cabina di pilotaggio", totalmente regolabile e con una modularità che rende facile l'attività lavorativa: supporto per lo smartphone, alloggiamento per il tablet, sistema di fissaggio per

PRESENTATO AD
HANNOVER NEL
SETTEMBRE 2016,
COMPLETA LA
FAMIGLIA DI VEICOLI
PROFESSIONALI DELLA
CASA GIAPPONESE.
CUORE PULSANTE DEL
NUOVO MEDIO
NIPPONICO (CHE NASCE
NELLA FABBRICA
FRANCESE DI
SANDOUVILLE) LO
STESSO MOTORE DIESEL
DA 1,6 LITRI dCi
DEL QASHQAI, CHE
ABBIAMO PROVATO
NELLA VARIANTE
INTERMEDIA
DA 120 CAVALLI.

il laptop, sostegno per i documenti cartacei e fino a 89 litri di spazio per la conservazione di oggetti. Un portablocco removibile è integrato nel sedile posteriore centrale e può essere posizionato di fronte a noi, di fronte al passeggero, chiuso o rimosso del tutto. Tramite la smart key a scheda che teniamo in tasca, accesso e accensione sono "hands-free": le porte si bloccano o sbloccano semplicemente premendo il pulsante collocato sulla portiera del guidatore, sulla porta del passeggero o sulla maniglia delle porte posteriori. Il pulsante "boot" sulla scheda permette di aprire solo le porte posteriori, funzione utile quando si carica-scarica frequentemente. A nostra disposizione numerosi sistemi audio, tra cui il sistema di infotainment top di gamma NissanConnect: dotato di un display touchscreen da 7 pollici, offre connettività Bluetooth, navigazione satellitare con aggiornamento USB delle mappe, radio digitale DAB e Siri Voice Control per chi possiede un iPhone.



LA CARTA D'IDENTITÀ

Cognome: Nissan
Nome: NV300 Van
Carrozzeria: Furgone 3 posti L1 H1, trazione anteriore, porta scorrevole lato destro e porte posteriori lamierate, apertura 180°.
Motore: 120 cv TGV senza Stop&Start; R9M con SCR e AdBlue; turbina singola a geometria variabile. Cilindrata: 1,6 litri. Carburante: gasolio. Potenza max: 89 kW/120 cv.
Coppia max: 300 Nm.
Livello ecologico: Euro 6b.
Cambio: manuale 6 marce.
Dimensioni (mm): lunghezza 4.999; larghezza 1.956; altezza 1.971; passo 3.098.
Peso totale a terra: 3,5 t.
Volume di carico: 5,2 mc.
Velocità massima: 166 km/h.
Dotazioni: ABS+ESP+Extended Grip+Hill Start Assist; airbag frontale conducente; alzacristalli anteriori elettrici ("one touch" lato conducente); retrovisori esterni elettrici auto sbrinatori con sensore temperatura esterna; computer di bordo; sedile conducente a regolazione multipla (lombare, in altezza e in profondità); schienale reclinabile, bracciolo anteriore sollevabile; sedile passeggero bipoisto; servosterzo; chiave a tre bottoni; chiusura delle porte a veicolo in movimento; chiusura centralizzata con telecomando.
Consumi: 6,5 l/100 km (ciclo misto).
Emissioni di CO2: 170 g/km
Sito produttivo: Stabilimento di Sandouville (Francia).

dal 95 cv fino al top della famiglia da 145 cv, tutti disponibili a richiesta con Stop&Start e tutti Euro 6. La variante del nostro test è quella base del modello chiuso L1H1, ma per la massima flessibilità la Casa giapponese propone NV300 in numerose combinazioni, con portellone posteriore e portiere laterali sia con vetri sia senza. Prima del viaggio da Monza in direzione Verona un'occhiata al design esterno. NV300 è stato pensato per integrarsi nella gamma di LCV Nissan, oltre che con i rinomati crossover del marchio Qashqai, Juke e X-Trail. La griglia frontale V-motion fornisce una riconoscibile impronta Nissan, che incornicia l'ampia presa dell'aria al centro della calandra, ai lati della quale si inseriscono moderni gruppi ottici. Il parabrezza è più inclinato rispetto al Primastar, andando a interrompere in modo netto la linea del cofano, tratto stilistico comunemente associato alle autovetture. Il profilo del-



Il vano di carico del Nissan NV300 arriva fino a una capienza massima di 8,6 metri cubi.

SU STRADA / VOLKSWAGEN AMAROK 3.0 V6 4MOTION HIGHLINE

Pick-up senza rimpianti



EQUIPAGGIATO CON IL VIGOROSO ED ELASTICO 3 LITRI SEI CILINDRI A V DA 224 CV E CON L'EFFICIENTE TRAZIONE INTEGRALE PERMANENTE 4MOTION, AMAROK SI DIMOSTRA ALL'ALTEZZA SIA COME STRADISTA DINAMICO E SPORTIVO CHE COME VEICOLO PER L'OFF-ROAD IMPEGNATIVO. MUSCOLOSO E DALLO STILE ATTRAENTE E MODERNO, IL PICK-UP TEDESCO SI CONFERMA PROTAGONISTA DI PUNTA DI UN SETTORE IN ESPANSIONE.

FABIO BASILICO
MONZA

Solido, possente ma anche esteticamente attraente e dinamicissimo. Ecco il pick-up Amarok doppia cabina con il nuovo potente motore 3.0 V6 e l'altrettanto prestazionale trazione integrale 4Motion. Lo abbiamo provato in

un arco di più giorni, mettendoci tutto l'impegno che un veicolo premium come questo merita. E dobbiamo dire che Volkswagen Veicoli Commerciali ha davvero fatto un gran lavoro, innanzitutto riuscendo a infondere l'anima di una vettura elegante e sportiva nel corpo inevitabilmente muscoloso di un pick-up.

Veicolo da lavoro certo ma mai come in questo caso il mondo dei pick-up rivela la sua innata poliedricità, dimostrandosi adatto anche agli impieghi della vita privata, su strada e off-road. Pick-up premium del segmento B, all'interno del quale spicca per essere l'unico a montare un motore V6 di ultima generazione,

Amarok si distingue per il moderno design esterno e i raffinati contenuti interni, che non mancheranno di entusiasmare i clienti del tradizionale segmento dei Suv.

Il carattere automobilistico di Amarok, che si evince da caratteristiche di guida equiparabili a quelle di un'auto ma che si rivelano adatte anche per l'impiego

off road, è evidente anche dai dettagli stilistici esterni e interni. Il frontale ancora più sportivo e l'elegante plancia rivisitata accentuano l'imponenza del veicolo, dandogli un aspetto sicuramente più interessante. Amarok propone uno sviluppo orizzontale delle linee così come una struttura pulita delle superfici. Frontal-

mente, la rinuncia ai profili arrotondati e la concentrazione su linee orizzontali e verticali danno vita a un look più incisivo e distintivo.

La versione top di gamma Highline dell'Amarok 3.0 V6 in prova è pensata per i clienti che sono alla ricerca di un veicolo che offra il massimo in termine di re-

DA QUEST'ANNO TUTTA LA GAMMA VOLKSWAGEN VEICOLI COMMERCIALI PROPONE LA TRAZIONE INTEGRALE 4MOTION ESALTA IL CARATTERE AVVENTUROSO DELL'AMAROK

Nel 2016 sono stati venduti a livello mondiale 477.000 veicoli commerciali Volkswagen, di cui circa 88.500 con trazione integrale 4Motion, in pratica uno su cinque considerando la gamma Caddy, la gamma T e Amarok. Numeri importanti che giustificano la particolare attenzione che il costruttore tedesco riserva alla trazione integrale, vero e proprio asset strategico per la commercializzazione dei veicoli da lavoro. Non a caso anche in Italia nel 2017 Volkswagen Veicoli Commerciali offre su tutti i suoi modelli le quattro ruote motrici. La gamma dei 4x4 è stata ampliata ulteriormente con l'inserimento di moderni veicoli "tuttofare", appunto equipaggiati - di serie o a richiesta - con il sistema 4Motion: Caddy Edition 35 e Alltrack, Transporter Rockton, Multivan PanAmericana, Amarok Comfortline e Amarok Canyon.

I 4Motion si qualificano anche come veicoli da traino ideali, forti di pesi rimorchiabili elevati (fino a 3.500 kg a seconda del modello), con caratteristiche di marcia equilibrate e sistemi di assistenza intelligenti. Amarok è stato sviluppato dall'inizio con due diversi sistemi 4Motion: una trazione integrale permanente e un sistema inseribile per il gravoso impiego offroad. Le due modalità di trazione si differenziano fondamentalmente da quelle del Caddy e dei modelli della gamma T. Nel caso della trazione integrale permanente, un differenziale Torsen centrale ripartisce automaticamente la potenza del motore tra asse anteriore e posteriore. La trazione integrale inseribile, basata su un ripartitore di coppia e un giunto a innesto frontale, viene invece attivata con la semplice pressione di un pulsante. Con il cambio manuale a 6 rapporti è disponibile un rapporto di riduzione supplementare per l'off-road che permette marce lentissime, utili nel caso di percorsi fuoristrada particolarmente impegnativi e forti pendenze. A richiesta, Volkswagen Veicoli Commerciali offre per tutti gli Amarok un bloccaggio del dif-



ferenziale meccanico sull'asse posteriore che migliora ulteriormente le caratteristiche off-road del pick-up.

Caddy rappresenta l'ingresso nel mondo dei modelli 4Motion firmati Volkswagen VC. L'ultimo nato in ordine di tempo è proprio il Caddy Edition 35, disponibile con trazione integrale. La gamma spazia dalle versioni furgone e kombi concepite per l'uso professionale, alle linee di allestimento Trendline, Comfortline e Highline, predilette da chi fa del Caddy un utilizzo privato, fino alla versione Beach, ideale per godersi il tempo libero. Tutte queste versioni del Caddy 4Motion possono essere ordinate a richiesta in configurazione Caddy Maxi con passo lungo (3.006 mm invece di 2.681 mm). Sotto il pro-

filo estetico Caddy Alltrack, generalmente offerto con passo corto, rappresenta l'anello di congiunzione con i modelli off-road del marchio. Sul Transporter 4Motion la frizione a lamelle a gestione elettronica della trazione integrale, utilizzata anche sul Caddy, ripartisce la forza in modo continuo tra asse anteriore e asse posteriore a seconda delle condizioni di marcia. In condizioni normali, la trasmissione avviene sul solo asse anteriore, consentendo così un risparmio nei consumi. Le ruote posteriori si inseriscono in poche frazioni di secondo non appena la trazione o le condizioni di manovrabilità lo richiedono.

A richiesta, gli attuali modelli 4Motion della gamma T possono essere inoltre dotati di bloccaggio del differenziale meccanico sull'asse posteriore e sistema di assistenza alla partenza in salita e alla marcia in discesa, che facilita e rende più sicura la marcia in discesa intervenendo in modo mirato sui freni e limitando il regime del motore. Volkswagen Veicoli Commerciali offre tutte le varianti di carrozzeria del modello T anche con trazione integrale. Per il nuovo Transporter Rockton il sistema 4Motion è di serie, così come l'assetto rialzato di 30 mm e il bloccaggio del differenziale meccanico sull'asse posteriore. Anche il nuovo Multivan PanAmericana può essere richiesto con trazione integrale. Questo furgone "giramondo" coniuga straordinaria robustezza e dettagli di allestimento esclusivi. La dotazione di serie del sette posti comprende l'assetto rialzato di 20 mm, i cerchi in lega leggera da 17 pollici, i gruppi ottici posteriori a Led con plastiche bruno e le protezioni sottoscocca specifiche. Amarok, inizialmente commercializzato in Europa con trazione integrale permanente di serie, contribuisce ad accrescere la quota 4Motion dei veicoli commerciali Volkswagen; quest'estate sarà proposta anche una versione a trazione posteriore.

LA CARTA D'IDENTITÀ

Nome: Amarok
Cognome: Volkswagen Veicoli Commerciali
Tipo carrozzeria: pick-up doppia cabina
Allestimento: Highline
Numero porte: 4
Numero posti: 5
Motore: 3.0 TDI 6 cilindri a V, 4 valvole per cilindro; cilindrata: 2.967 cc; alimentazione: gasolio; alberi a camme in testa; turbocompressore a geometria variabile; omologazione antinquinamento: Euro 6; potenza max: 165 kW/224 cv a 3.000 giri/min, coppia max: 550 Nm.
Trazione: integrale permanente
Cambio: automatico a 8 marce.
Consumi (l/100 km): urbano 8,6-extraurbano 7,3-combinato 7,8.
Dimensioni: lunghezza 5,19 m, larghezza 1,95 m, altezza 1,83 m, passo 3,10 m.
Portata: 642 kg.



La seduta alta dell'**Amarok** facilita la visibilità generale. Nella parte più alta della consolle centrale si trova il sistema infotainment. Le portiere hanno un ampio angolo di apertura.

sistenza e robustezza senza rinunciare alle virtù del classico fuoristrada. Vengono così combinati elementi di design originali, grintosi ed eleganti con dettagli di interni ed esterni di qualità superiore. Lo stesso vale per i passaruota ampliati e relativi cerchi in alluminio da 18".

Per salire a bordo si usufruisce di porte con ampio angolo di apertura e maniglie sui montanti anteriori e centrali. La plancia è suddivisa in due livelli. La seduta alta è di notevole ausilio alla visibilità generale e regala sensazioni di sicurezza, comfort e piacere di guida. Nella parte più alta della consolle centrale, al centro del campo visivo del guidatore, si trova il sistema infotainment. La sensazione di trovarsi a bordo di un'auto è dominante: lo spazio disponibile per testa e gambe è particolarmente generoso, merito soprattutto dei sedili anteriori regolabili in altezza e con ampia possibilità di regolazione longitudinale. Sul modello in prova è disponibile il volante multifunzione con comandi al volante, che consentono, tra l'altro, di innestare gli otto rapporti del robusto e flessibile cambio automatico a 8 marce senza mai staccare le mani.

Il comodo divano posteriore è in grado di ospitare fino a tre persone e i due sedili esterni sono dotati di dispositivo Isofix per l'ancoraggio dei seggiolini per bambini. Per aumentare la capacità di carico nella cabina è possibile abbattere i sedili in rapporto 1/3 e 2/3. Ma per quello c'è l'ampio cassone a cui si accede facilmente ripiegando il portellone posteriore dotato di chiusura a chiave. Munito di opportuna copertura o senza, come nel nostro caso, il cassone si rivela un pianale di carico ampio e generoso (2,52 metri quadrati), in grado di soddisfare molteplici esigenze di carico degli utilizzatori professionali o privati.

Su strada, Amarok mette in luce le qualità del suo vi-

goroso motore 3 litri V6 TDI. Il sei cilindri a V da 224 cv è una potente riserva di energia che rende Volkswagen Amarok ancora più attraente, qualificandolo ulteriormente come veicolo di classe per veri intenditori capaci di apprezzarne performance e versatilità così come eleganza e cura del dettaglio. Ricordiamo che il V6 è disponibile in Italia su Amarok doppia cabina negli allestimenti Comfortline e Highline.

OTTIMIZZAZIONE CONTINUA

Il V6, al debutto su Amarok, è il risultato di un'ulteriore ottimizzazione operata da Volkswagen in termini di prestazioni, emissioni e consumi. Il risultato è un pick-up a suo agio sia su strada che in fuoristrada. Sul normale asfalto, Ama-

rok spicca come un valido e invidiabile stradista capace di rispondere con prontezza alle diverse sollecitazioni del driver, di lanciarsi a velocità sostenuta così come di assecondare la variabilità dei tratti misti grazie alla preziosa collaborazione del cambio automatico a 8 marce, estremamente duttile e aperto anche all'utilizzo in modalità manuale con la pratica e apposita leva oppure con i comandi al volante.

Nell'off-road il pick-up tedesco manifesta la sua anima avventuriera e volutamente sportiva, affrontando con determinazione le situazioni più difficili e lasciandosi guidare con estrema facilità. Con 24 valvole e alberi a camme in testa, nonché turbocompressore a geometria variabile di recente sviluppo, il propulsore diesel è conforme alla nor-

mativa Euro 6 sulle emissioni ed è dotato di serie di BlueMotion Technology, che rappresenta un punto di riferimento per il risparmio di carburante.

Grazie agli ottimi valori di coppia, l'agile motorizzazione a gasolio di Amarok (in prova abbiamo il 3 litri di punta che si affianca alle unità da 163 e 204 cv) risponde alle esigenze di maggiore forza di trazione a bassi regimi, combinando questa caratteristica con i consumi ridotti. Già ampiamente al di sotto di 1.500 giri è disponibile la coppia massima di 550 Nm. A velocità elevate, il lungo rapporto di trasmissione delle merce più alte del cambio automatico a otto rapporti riduce il numero di giri e il livello dei consumi, contribuendo alla reale silenziosità di marcia e al contenimento delle emissioni di

CO2.

La variante Amarok con sistema integrale permanente 4Motion e differenziale Torsen in abbinamento al cambio automatico è dotata di bloccaggio elettronico del differenziale EDS con funzione di frenata automatica, che previene lo slittamento unilaterale delle ruote: grazie all'EDS la forza motrice viene trasferita sempre alla ruota che presenta la trazione migliore. La trazione senza compromessi è un must di Volkswagen. La parola chiave è naturalmente 4Motion, il celeberrimo concetto di quattro ruote motrici proposto dal costruttore tedesco. E da oltre trent'anni i modelli a trazione integrale occupano una posizione di particolare rilievo anche all'interno della gamma dei veicoli commerciali della Casa di Wolfsburg.

TRAZIONE E SICUREZZA

L'Amarok della nostra prova è la variante con trazione integrale permanente, dove un differenziale Torsen centrale ripartisce automaticamente la potenza del motore tra asse anteriore e posteriore. Il telaio a longheroni centrale di Amarok, al quale sono avvitati carroz-

zeria, superficie di carico, motori, cambio e assi, si distingue per la sua rigidità torsionale. Le dotazioni di sicurezza raggiungono standard elevati: Amarok protegge gli occupanti non solo mediante airbag per conducente e passeggero ma anche con airbag laterali. Lo sterzo Servotronic, al debutto su Amarok e di serie in Europa, contribuisce a un controllo del veicolo estremamente facile e preciso, sia su strada che fuoristrada. La dotazione di base comprende cinture di sicurezza a tre punti e appoggiatesta regolabili in altezza. Novità assoluta per Amarok è la frenata anticollisione multipla di serie, in abbinamento al sistema di controllo elettronico della stabilità ESP. Altra novità è il controllo della pressione degli pneumatici che comunica al guidatore il valore sempre aggiornato del livello della pressione di ciascun pneumatico, prima e durante la marcia. La stabilità elettronica del rimorchio è una funzione supplementare del sistema ESP e utilizza gli stessi componenti tecnici di quest'ultimo. Particolarmente utili si rivelano anche il sistema di assistenza nelle partenze in salita e il provvidenziale Park Pilot che agevola le manovre.



All'ampio cassone dell'**Amarok** si accede facilmente riegando il portellone posteriore dotato di chiusura a chiave. Il pianale misura 2,5 metri quadrati.

SU STRADA / FIAT TALENTO 1.6 L1H1 DA 145 CV E FIAT TALENTO 1.6 L2H1 DA 120 CV

Un vero e proprio talent show

PARAGONABILI PER PRESTAZIONI AI MOTORI DA 2 LITRI, ENTRAMBI I PROPULSORI MESSI ALLA PROVA SUL NUOVO VEICOLO MEDIO DEL COSTRUTTORE TORINESE CONSENTONO UN VIAGGIO BRILLANTE E SCATTANTE IN ANDATA E PIÙ TRANQUILLO AL RITORNO DALL'ALTO VICENTINO, MA SEMPRE CON UN OCCHIO DI RIGUARDO AI CONSUMI, CHE SCENDONO FINO AI 5,6 LITRI DEL CICLO EXTRAURBANO. AMPIEZZA DI GAMMA, NUMERO DI SOLUZIONI E AMBIENTE INTERNO CURATO GARANTISCONO AL NUOVO VEICOLO UN FUTURO DI SUCCESSO ALMENO QUANTO QUELLO DEL SUO PREDECESSORE: LO STORICO SCUDO.

MAX CAMPANELLA
MALO

È sbarcato sul mercato nella primavera dell'anno scorso inserendosi nella gamma "full liner" di Fiat Professional con l'obiettivo di arricchirla per ampiezza e numero di soluzioni. Già nel nome, Fiat Talento porta in dote al ventaglio di prodotti del costruttore nazionale il richiamo al concetto di valore. Erede dello storico Scudo, per ventun anni autentica icona Fiat, sinonimo di trasporto leggero per antonomasia, di furgone in grado di andare ovunque, scattante, a-gile e nel contempo con una capacità di carico tale da soddisfare ogni esigenza professionale, Fiat Talento ha oneri e onori nel proporsi come successore. E quanto a combinazione tra agilità e capacità di carico, la sfida è vinta.

Elemento di rottura con il passato, Fiat Talento viene costruito nello stabilimento Renault di Sandouville, a nord della Francia, nell'ambito di un accordo tra Fiat Professional e la Casa della Losanga, mentre il suo predecessore, lanciato per la prima volta nel 1995, usciva da un altro stabilimento francese, quello di Sevel Nord, a Valenciennes, ed era frutto

della partnership tra il costruttore torinese e il Gruppo PSA.

Disponibile in quattro configurazioni - furgone, trasporto passeggeri, crewcab (doppia cabina) e pianalato - tra i punti di forza del nuovo modello la gamma di propulsori diesel da 1,6 litri, con potenze da 95 a 145 cv, coppia elevata e tecnologia TwinTurbo per assicurare prestazioni del tutto paragonabili ai 2,0 litri, ma con meno consumi e minori emissioni. Tutti Euro 6 e tutti con tecnologia SCR (Riduzione catalitica selettiva), per la nostra prova abbiamo scelto una versione passo corto (L1H1) con motore alto di gamma e un passo lungo (L2H1) con motore intermedio da 120 cv.

La destinazione prescelta è Malò, nell'Alto Vicentino, e considerando che la partenza avviene da Monza il percorso è un valido alternarsi di strada statale, autostrada A4 e infine strada provinciale fino a raggiungere le colline vicentine. In andata utilizziamo Fiat Talento passo corto, perfetto per l'impiego urbano grazie alle dimensioni contenute: uscire dal parcheggio è manovra semplice, rapida e sicura in retromarcia, grazie al park assist che proietta sullo specchietto retrovisore l'immagine di quanto c'è dietro il veicolo.



Prima dell'avvio, un occhio al design. Talento si presenta compatto e proporzionato: il parabrezza avanzato si raccorda con il cofano corto e l'effetto complessivo è di un frontale imponente ma dinamico. Il design è orizzontale e le linee nette e pulite, in sintonia con il nuovo family feeling della gamma Fiat Professional, che esalta la larghezza del veicolo e le capacità di carico, ben evidenziate dal posteriore squadrato, ma anche il dinamismo e la sensazione di stabilità.

Tra le peculiarità del nuovo modello il paraurti anteriore, nel veicolo in andata in tinta con la carrozzeria, mentre sul veicolo a passo lungo lo troviamo nero (ma può essere richiesto semiverniciato). La griglia superiore e le barre sono in argento metallizzato sul veicolo a passo corto, in nero su



LA CARTA D'IDENTITÀ

Cognome: Fiat

Nome: Talento L1H1 Living Brown

Carrozzeria: Furgone 3 posti, porta scorrevole lato destro apribile senza chiave, portellone posteriore apribile.

Motore: EcoJet da 145 cv con Start&Stop. Carburante: gasolio. Coppia max: 340 Nm su 1.500 giri/min. Potenza max: 107 kW (145 cv).

Livello ecologico: Euro 6.

Cambio: Manuale a 6 marce.

Dimensioni (mm): lunghezza 4.999; larghezza 1.956; altezza 1.971.

Volume utile massimo: 5,2 mc.

Diametro di sterzata: 12,4 m.

Dotazioni: chiusura centralizzata selettiva con chiave palmare e touch per chiusura-apertura, apertura automatica della porta laterale dall'esterno e dall'interno, specchietti retrovisori esterni regolabili elettricamente e riscaldabili, climatizzatore manuale, autoradio touchNav di bordo da 7", sterzo elettroidraulico, controllo della velocità di crociera, sistema di assistenza al parcheggio "park assist" con proiezione sullo specchietto retrovisore. Pulsante ECO per riduzione di consumi e emissioni.

Velocità max: 181 km/h.

Consumi: 6,1 l/100 km (ciclo misto).

Emissioni di CO2: 160 g/km.



Il posteriore squadrato mette in risalto le linee nette e pulite del Fiat Professional Talento.

quella a passo lungo; la barra orizzontale della griglia superiore è in entrambe le versioni verniciata in argento metallizzato. Sul veicolo in andata troviamo persino le luci diurne a led integrate nel paraurti. Completano il look i copricerchi da 16" e i cerchi in lega da 17", diamantati grigi sul veicolo compatto, neri opachi sul passo lungo.

A bordo, Fiat Talento è progettato per massimo comfort e ottima ergonomia. Lo dimostrano i sedili sagomati, che assicurano una seduta confortevole a chi guida e ai due passeggeri, e la posizione ottimale del volante e dei comandi che rendono rilassante e sicura la guida. Eleganza e cura dei dettagli caratterizzano l'ambiente interno. Sul passo corto la plancia è nera-marrone con profili nero lucido e dettagli cromati; sul passo lungo plancia e tessuto sono neri. Esiste una terza alternativa di allestimento, Techno Silver, con



Nella gamma **Fiat Professional Talento** si colloca tra Doblò Cargo e Ducato ampliando e qualificando l'offerta del brand torinese.



plancia nera e profili degli strumenti verniciati color argento.

Comune ai due abitacoli numerosi vani portaoggetti che accentuano le doti di funzionalità: la capienza totale dei vani è di 90 litri. Sul passo corto troviamo un pratico e intelligente "Ufficio Mobile": un innovativo sedile centrale reclinabile, dotato di tavolino a scomparsa, schienale apribile con vano portaoggetti e tablet porta documenti. Infine, il Talento offre il ViewPlusMirror, specchio retrovisore nell'alletta parasole che riduce l'angolo cieco e migliora la visuale laterale.

Su strada l'EcoJet da 145 cv fa sentire tutti i suoi 340 Nm di coppia. Il turbocompressore a doppio stadio permette una guida flessibile, grande reattività e un'eccellente potenza

alle alte velocità: il primo turbo eroga coppia elevata alle basse velocità per assicurare una risposta ottimale a una media accelerazione, mentre il secondo si attiva alle alte velocità per sovralimentare il motore garantendo un'accelerazione omogenea e potente. Il 1.6 MultiJet Turbo da 120 cv (e 300 Nm) che utilizziamo al ritorno consente un viaggio più tranquillo, meno "sportivo": in andata superiamo facilmente i 160 km/h, rispetto al tetto massimo di 166 km/h del passo lungo, ma con consumi decisamente competitivi, visto che su ciclo extraurbano nel passo corto siamo ben sotto i 6 l/100 km (esattamente 5,6).

I motori di Fiat Talento sono basati sulla tecnologia SCR (Riduzione Catalitica Selettiva), sistema che abbatte le emissioni di ossidi di azoto,

pericolosi per la salute umana, iniettando una soluzione di Ad-Blue nei gas di scarico. L'Ad-Blue è un liquido a base d'acqua, atossico e non infiammabile, che viene aggiunto a valle del motore nell'impianto di scarico, per massimizzarne l'efficienza e ridurre la quantità di pericolosi inquinanti immessi nell'atmosfera. Inoltre, i propulsori adottano un Twin-Turbo che riduce emissioni e consumi, e di conseguenza anche i costi d'esercizio.

Nella gamma Fiat Professional il Talento si colloca tra Doblò Cargo e Ducato, consentendo di coprire volumetrie e lunghezze di carico tali da

LA CARTA D'IDENTITÀ

Cognome: Fiat

Nome: Talento L2H1 Carbon Black

Carrozzeria: Furgone 3 posti, porta scorrevole lato destro apribile senza chiave, portellone posteriore apribile.

Motore: EcoJet da 120 cv. Carburante: gasolio. Coppia max: 300 Nm su 1.500 giri/min. Potenza max: 88 kW (120 cv).

Livello ecologico: Euro 6.

Cambio: Manuale a 6 marce.

Dimensioni (mm): lunghezza 5.399; larghezza 1.956; altezza 1.971.

Volume utile massimo: 6 mc.

Diametro di sterzata: 13,73 m.

Dotazioni: chiusura centralizzata selettiva con chiave, apertura automatica della porta laterale dall'esterno e dall'interno, specchietti retrovisori esterni regolabili elettricamente e riscaldabili, climatizzatore manuale, autoradio touchNav di bordo da 7", sterzo elettroidraulico, controllo della velocità di crociera, sistema di assistenza al parcheggio. Pulsante ECO per riduzione di consumi e emissioni.

Velocità max: 166 km/h.

Consumi: 6,7 l/100 km (ciclo misto).

Emissioni di CO2: 174 g/km.

soddisfare in modo completo ogni esigenza di trasporto professionale. In particolare, Talento è stato progettato per rendere l'area di carico più pratica: l'apertura della paratia "CargoPlus", posta sotto i sedili dei passeggeri, permette ai professionisti di trasportare oggetti lunghi: nel passo corto fino a 3,75 metri, che diventano ben 4,15 nel passo lungo.

L'accesso al vano di carico è semplice e immediato, grazie alla forma regolare e squadrata, unita alla possibilità di aprire le porte posteriori a 255°. L'accessibilità è garantita dalla soglia di soli 552 mm e dalla larghezza della porta

scorrevole di 1.030 mm (a 100 mm dal pavimento). Il volume di carico è pari a 5,2 mc nell'allestimento a passo corto, a 6 mc in quello a passo lungo, ma può arrivare addirittura a 8,6 mc nell'allestimento passo lungo e tetto alto (L2H2). Ad esempio, già nel viaggio di andata potremmo trasportare tre Euro pallet. Infine, il veicolo di Fiat Professional registra fino a 1.249 kg di portata utile e fino a 3.060 kg di PTT.

Fiat Talento è dotato di tecnologia di bordo di ultima generazione e di sistemi di sicurezza di alto livello. Ad esempio, su entrambi gli allestimenti troviamo di serie ABS completo di EBD (distribuzione frenata elettronica) ed EBA (assistenza alla frenata d'emergenza), oltre che sistema ESC con Hill Holder e Traction+. Sulla versione passo corto troviamo inoltre airbag laterali, window-bag e sistema di ausilio alla stabilità del rimorchio (TSA) che garantisce perfetta stabilità in caso di traino: se il veicolo inizia a pattinare, il TSA modula automaticamente la potenza del motore e la forza frenante applicata su ciascuna ruota, stabilizzando nuovamente sia il veicolo sia il rimorchio.

Completa la dotazione su entrambi i veicoli l'autoradio touchNav di bordo da 7" che include sistema di navigazione, autoradio AM/FM (+DAB), prese USB e AUX per file musicali e tecnologia Bluetooth per uso del telefono in vivavoce.



QUANDO FIAT PROFESSIONAL CHIAMA CHUCK NORRIS RISPONDE

IL CELEBRE ATTORE PROTAGONISTA DELLA NUOVA PIATTAFORMA DI COMUNICAZIONE

Per il lancio della nuova piattaforma di comunicazione, on air quest'estate in tutta la regione EMEA, Fiat Professional ha come testimonial d'eccezione Chuck Norris, celebre attore, produttore cinematografico ed esperto di arti marziali, nato e cresciuto a Ryan, nell'Oklahoma.

A una carriera di successo sugli schermi televisivi e cinematografici di tutto il mondo si è aggiunta negli ultimi anni una grande notorietà sul web: dal 2005 il mito e le azioni del suo personaggio "indistruttibile" ha portato alla creazione di contenuti virali - i "Chuck Norris facts" - rendendolo l'eroe cult di internet e un autentico fenomeno web.

Tutte le piattaforme digitali e social si sono popolate delle imprese straordinarie e ironicamente surreali di Chuck Norris, raggiungendo una diffusione estremamente ampia: cercando l'attore si ottengono circa 12 milioni di risultati su Google e

880mila su YouTube, con milioni di visualizzazioni. Quasi 6,5 milioni sono i "like" sulla sua pagina Facebook, in oltre 45 Paesi. Un fenomeno di portata mondiale che veicola con grande ironia un messaggio di determinazione, forza e dedizione fuori dal comune, abbracciando il pubblico di tutte le generazioni grazie alla sua empatia.

Per queste caratteristiche, Chuck Norris incarna i valori del brand Fiat Professional: determinazione, affidabilità, dinamismo, competenza e vicinanza al cliente. Inoltre, da un test condotto a livello europeo, risulta essere il miglior testimonial in termini di rilevanza, affinità e gradimento per i clienti "professional": per eccellere nel proprio lavoro, dunque, non solo non occorre essere Chuck Norris ma basta affidarsi ai modelli Fiat Professional, adatti alle reali esigenze dei clienti per ogni tipo di attività.



ANCHE PEUGEOT PARTNER ELECTRIC E TRAVELLER
NELLA FLOTTA PER IL ROLAND GARROS 2017

I cavalieri della racchetta



IL VEICOLO COMMERCIALE ZERO EMISSION, PUNTA DI RIFERIMENTO DELLA RICERCA E DELLO SVILUPPO DEL LEONE NEL CAMPO DELLA TRAZIONE ALTERNATIVA, E IL NUOVISSIMO MULTISPACIO CAMPIONE DI COMFORT E SPAZIOSITÀ PER 9 PERSONE, HANNO FATTO PARTE DEL SELEZIONATO GRUPPO DI RAPPRESENTANTI DEL BRAND FRANCESE ALL'EVENTO INTERNAZIONALE DI PUNTA NEL MONDO DEL TENNIS.

VALENTINA MASSA
PARIGI

Peugeot ha approfittato del Roland Garros 2017, evento internazionale di punta nel mondo del tennis di cui è partner da ben 33 anni, per mettere in mostra il suo bagaglio di innovazioni fatto di reattività, connettività e guida autonoma. Tra fine maggio e inizio giugno, il Leone ha messo a disposizione della Federazione Francese di Tennis oltre 230 veicoli, tra cui una 3008 a guida autonoma al suo debutto e poi ancora 3008 ("Car Of The Year 2017"), 5008, Traveller, Par-

centi alla base del successo della famiglia Partner: una modularità e una praticità che sono un punto di riferimento nel settore nonché un volume di carico tra i migliori del suo segmento.

Realizzato sulla base del Partner termico, il modello elettrico riunisce le ultime innovazioni tecnologiche relative a questa energia: innanzitutto la catena di trazione elettrica è alloggiata nel vano motore e il veicolo funziona con l'ausilio di due gruppi batterie agli ioni di litio ad alta densità energetica, con una capacità di 22,5 kW/h. Posizionate nel pianale, a en-

(fino a 16A) in 6-9 ore e una rapida in opzione (fino a 125A) che permette di recuperare l'80 per cento delle capacità della batteria in soli 30 minuti. Lo sportellino di ricarica normale è posizionato sul parafrangente anteriore destro del veicolo, mentre la presa di ricarica rapida prende il posto dello sportellino del carburante sul parafrangente posteriore sinistro. A bordo è possibile usufruire di diverse prestazioni, come l'eco-guida innovativa: la presenza sul quadro strumenti di un indicatore del consumo o della ricarica di energia aiuta il guidatore ad adottare una guida economi-

ca. Un indicatore di consumo ausiliario (riscaldamento e climatizzazione) completa il dispositivo di informazioni per il conducente. Partner Elettrico dispone di un duplice sistema di recupero dell'energia: un sistema di rigenerazione dell'energia in fase di decelerazione ma anche nella fase attiva della frenata, che converte l'energia cinetica in energia elettrica. Disponibile in un'unica lunghezza di 4,38 metri, Partner Elettrico offre un volume utile di 3,3 metri cubi, con una lunghezza utile di 1,80 metri. Il carico utile arriva fino a 685 kg. Con il sedile Plan Facile, che può accogliere fino a 3 persone nei posti anteriori, Partner Elettrico mantiene le esclusive prestazioni di modularità che hanno caratterizzato il Partner fin dal lancio. Il sedile, tra l'altro, permette di aumentare il volume utile di ben 400 litri. Come il Partner termico, il nuovo Partner Elettrico viene prodotto nello stabilimento Ps Peugeot Citroën di Vigo.

Peugeot propone sul mercato anche il Partner Tepee Electric, ideale per il trasporto confortevole e spazioso di cinque persone. Partner Tepee Electric, che affianca il Partner Electric van, associa le caratteristiche del veicolo multispazio per il tempo libero Tepee, già ben conosciuto dal mercato, ai vantaggi assicurati dai veicoli elettrici. Con uno spazio interno generoso e modulabile, Partner Tepee Electric va incontro a una clientela sempre più nu-

merosa che desidera conciliare la mobilità elettrica con le molteplici attività quotidiane, personali, familiari o miste, professionali e private. L'autonomia omologata di 170 km è ben oltre la media di meno di 60 km di percorrenza giornaliera da parte degli automobilisti europei. Da vero veicolo multispazio, Partner Tepee Electric padroneggia lo spazio a bordo con una modularità esemplare: 5 sedili singoli con i 3 della seconda fila estraibili; volume del bagagliaio tra i migliori della categoria con un valore massimo di 1.350 litri con 5 persone a bordo e 3.000 litri con 2 persone; il grande portellone con lunotto apribile, proposta esclusiva nel segmento. Partner Tepee Electric utilizza la catena di trazione elettrica già collaudata sul Partner Electric van. Il motore elettrico compatto ad alte prestazioni di tipo sincrono a magneti permanenti eroga quindi 49 kW/67 cv e 200 Nm di coppia massima. E due sono i modi di ricarica delle batterie: normale alla presa di corrente domestica con ricarica completa che si effettua da un minimo di 8 ore e 30' a un massimo di 15 ore in base all'ampere della presa; rapida con recupero in 30 minuti dell'80 per cento della capacità. Va poi aggiunto il duplice recupero di energia in fase di decelerazione e di frenata.

Con il nuovo Traveller, Peugeot offre una soluzione automobilistica in grado di soddisfare le esigenze della

Active e Allure. Il primo si rivolge ai professionisti del trasporto persone che necessitano di un veicolo elegante e ottimizzato per la valorizzazione della clientela. Il secondo è indicato per i professionisti del trasporto individuale. Il terzo è rivolto a chi cerca un veicolo spazioso e con un design distintivo e di carattere mentre il quarto strizza l'occhio al cliente che vuole l'alto di gamma senza rinunciare a versatilità e praticità. Traveller è anche proposto in tre diverse lunghezze: Compact misura 4,6 metri, Standard 4,95 metri e Long 5,3 metri. Comune è l'altezza complessiva di 1,9 metri. A bordo possono accomodarsi da 6 a 9 persone che hanno a disposizione poltrone individuali e modulabili. Le motorizzazioni sono quattro, tutte diesel: BlueHDi 95 da 1.560 cc e 70 kW/95 cv, BlueHDi 115 S&S da 1.560 cc e 85 kW/115 cv, BlueHDi 150 S&S da 1.997 cc e 110 kW/150 cv, BlueHDi 180 S&S con cambio automatico EAT6 da 1.997 cc e 130 kW/180 cv.

L'elenco delle dotazioni è lungo e comprende climatizzatore posteriore, tetto panoramico, Head Up display, Grip Control - dispositivo che imposta l'ESP secondo cinque modalità in funzione delle condizioni di aderenza - keyless system, porte scorrevoli motorizzate (anche con sistema Hands free sliding doors che ne permette l'apertura muovendo il piede sotto il paraurti posteriore), retrocamera a 180°, Blind Corner assist per la segnalazione della presenza di un veicolo sulla corsia adiacente, Line departure warning con l'avviso di superamento involontario della linea di corsia, Driver attention alert, Speed limit detection, ovvero il riconoscimento dei segnali stradali di limite di velocità, Distance alert, Active safety brake per la frenata automatica. Traveller offre fino a 74 litri di vani portaoggetti aperti o chiusi presenti nell'abitacolo. Il volume del bagagliaio è pari a 1.500 litri (1.384 dmc) e raggiunge i 4.900 litri (4.554 dmc) grazie ai sedili delle file 2 e 3 completamente rimovibili. Unica nel segmento, la versione Compact accoglie fino a 9 persone a bordo o 3.600 litri (3.397 dmc) di volume del bagagliaio in una lunghezza di soli 4,60 metri.



Traveller è una soluzione automobilistica per la mobilità privata e professionale. A lato, l'innovativo Partner Tepee Electric.

Partner Electric e 508. L'edizione 2017 del Roland Garros - Open di Francia è stata anche l'occasione per svelare il video di presentazione dei nuovi brand ambassador e della nuova firma del marchio nel mondo del tennis, "Next Generation, New Sensations".

Partner Electric è un deciso passo in avanti di Peugeot sul fronte della mobilità alternativa. Con la nuova versione 100 per cento elettrica del commerciale Partner, la Casa francese ora propone ai professionisti un modello con motorizzazioni adatte a tutti gli utilizzi, capace altresì di ridurre l'impatto ambientale e la dipendenza dalle energie fossili e nel contempo aumentare il piacere di guida. Partner Elettrico offre la possibilità di optare per una mobilità più responsabile verso il pianeta e tutti i suoi abitanti senza però scendere a compromessi in quelle che sono le carte vin-

trambi i lati del retrotreno, mantengono le caratteristiche stradali del Partner e le dimensioni utili dello spazio di carico. Il motore elettrico è compatto ad alte prestazioni di tipo sincrono a magneti permanenti. La potenza è di 49 kW (67 cv) e la coppia di 200 Nm, disponibili immediatamente. Abbinato a un riduttore monorapporto a presa permanente, offre una sensazione di brio e versatilità sin dalla partenza in tutte le fasi di accelerazione, senza necessità di cambiare marcia. La silenziosità, tipica di tutti i veicoli elettrici, completa il quadro del piacere di guida del Partner Elettrico. L'autonomia di 170 km posiziona il Partner zero emission come assoluto benchmark del segmento dei furgoncini elettrici.

Per adattarsi a tutti gli utilizzi nel quotidiano, Partner Elettrico ha due modi di ricaricare le batterie: una normale



ca. Un indicatore di consumo ausiliario (riscaldamento e climatizzazione) completa il dispositivo di informazioni per il conducente. Partner Elettrico dispone di un duplice

clientela delle grandi monovolume, sia privata che professionale. La gamma Traveller è ampia e articolata, con quattro allestimenti disponibili: Business, Business Vip,

clientela delle grandi monovolume, sia privata che professionale. La gamma Traveller è ampia e articolata, con quattro allestimenti disponibili: Business, Business Vip,

VEICOLI COMMERCIALI CITROËN

PER IMPRESE SENZA LIMITI



“SIGNOR ROBINSON? C’È UN PACCO PER LEI.”

Nessuna impresa è impossibile con i Veicoli Commerciali Citroën grazie ad una gamma versatile per ogni esigenza:

- portata utile fino a 1.800 kg
- efficienti motori Diesel BlueHDi o Full Electric
- Grip Control
- Touch Pad
- telecamera posteriore
- navigazione connessa 3D

TI ASPETTIAMO NEI NOSTRI SHOWROOM

ALLESTIMENTI REFRIGERATI LAMBERET PER IL FOOD DELIVERY DI QUALITÀ

Ogni cibo ha la sua temperatura



UNICA AZIENDA EUROPEA CHE REALIZZA DIRETTAMENTE I PROPRI ALLESTIMENTI PER FURGONI, PIANALI-CABINA E TELAI-CABINA, IL PRODUTTORE FRANCESE CONTINUA LA SUA FORTE OFFENSIVA NELL'ULTIMO MIGLIO, PROPONENDO SOLUZIONI A TEMPERATURA CONTROLLATA CHE VANNO OGGI A COSTITUIRE UNA GAMMA DI VEICOLI LEGGERI ALLESTITI ISOTERMICI DI BEN 63 MODELLI DI PESO INFERIORE ALLE 7 T PTAC (PESO DI CARICO TOTALE AUTORIZZATO).

MAX CAMPANELLA
MILANO

Lamberet, costruttore francese leader negli allestimenti isotermici per il trasporto a temperatura controllata, continua la sua offensiva nel segmento dei veicoli commerciali leggeri. Il Salone Tuttofood ha rappresentato ad esempio l'occasione per esporre una selezione di mezzi della sua nuova gamma di furgoni e pianali-cabina specifici per il trasporto frigorifero di prodotti alimentari, freschi e surgelati, con due partner d'eccezione: Peugeot Pro-

fessional e Carrier Transcold.

Lamberet è l'unico marchio in Europa a offrire il trasporto frigorifero da uno a 100 mc, capace di adattarsi a qualsiasi esigenza, anche a quella dei piccoli veicoli coibentati (anche a trazione elettrica), che possono spingersi fino ai centri storici e al domicilio dei consumatori. La nuova gamma di veicoli leggeri allestiti isotermici Lamberet comprende ben 63 modelli per i veicoli di peso inferiore alle 7 t PTAC (peso di carico totale autorizzato) che vengono prodotti da ben 16 diverse case



Sandro Mantella, General Manager Lamberet Italia.

costruttrici e messi sul mercato dal carrozziere francese con i più innovativi allestimenti frigoriferi personalizzati. "Il numero di 63 allestimenti di veicoli leggeri refrigerati disponibili - sottolinea Sandro Mantella, General Manager Lamberet Italia - rappresenta un record non solo per Lamberet ma per tutto il settore: nessun'altra azienda in Europa realizza direttamente i propri allestimenti per furgoni, pianali-cabina e telai-cabina. Ma soprattutto all'interno di questo segmento Lamberet propone la gamma più completa. Se prendiamo in considerazione tutte le versioni disponibili per ciascuno dei 63 modelli (lunghezza, altezze differenti e varianti dei veicoli), abbiamo più di mille combinazioni diverse che possiamo realizzare. Questa diversità è un asset strategico di Lamberet il cui obiettivo è offrire a ogni cliente un veicolo personalizzato e il più possibile performante per la sua attività".

Obiettivo di Lamberet per il 2017 è rafforzare la crescita nel settore dei veicoli commerciali dopo un 2016 eccezionale che ha fatto registrare un incremento delle vendite pari al 22 per cento in Francia e al 31 per cento negli altri Pae-

si (in Italia la crescita è stata del 29 per cento). "Le abitudini della nostra società - prosegue Sandro Mantella - stanno cambiando: l'offerta di cibo, in particolare quello di qualità, sta aumentando; i consumatori chiedono sempre di più la consegna del fresco, di prodotti agroalimentari ricercati o dei piatti pronti gastronomici, direttamente a casa o sul posto di lavoro e in breve tempo. Questo sta avvenendo soprattutto nelle grandi città, dove c'è anche una maggiore propensione alla spesa e alla ricerca del prodotto di qualità. Le pause pranzo sono sempre più brevi. E una volta a casa dopo il lavoro non si ha più voglia di mettersi in cucina, ma nemmeno di rivestirsi e uscire al ristorante a mangiare. Per questo i servizi di food delivery stanno diventando sempre più importanti. In prima linea ci sono i big delle vendite online come Amazon, ma anche la GDO come Esselunga o altre realtà come UberEats, JustEat, Foodora, Deliveroo e Glovo. Una tendenza che crescerà nel prossimo futuro e che, secondo noi di Lamberet, cambierà nei prossimi anni il volto della logistica che sarà sempre più organizzata per rispondere al trasporto dell'ultimo miglio e di prossimità".

NON SOLO BOXER NELLA FLOTTA DELL'AZIENDA CAPITANATA DA FRANCESCO MARAZZETTI

NAPOLI UNO: UNA CRESCITA CHE CONTINUA DA MEZZO SECOLO

Boxer, punta più avanzata della fortissima squadra Peugeot Professional, in versione cabina telaio nella lunghezza L2, allestito Lamberet con cassa New Frigoline, si fa notare non solo per le sue dimensioni. Linea slanciata e accattivante, all'interno racchiude il meglio della sua capacità di trasporto a temperatura controllata. Il veicolo del Leone allestito dal carrozziere francese che abbiamo visto al Tuttofood è di proprietà di Napoli Uno, azienda con sede a Caserta, guidata da Francesco Marazzetti, imprenditore campano caratterizzato da un deciso entusiasmo per il suo lavoro. Bastano due parole con Marazzetti per capire che l'interlocutore è un personaggio straordinariamente appassionato del mondo del trasporto. E con lui al timone Napoli Uno varca quest'anno il mezzo secolo di storia: era il 1987 quando Giacomo Faustino, forte di un'esperienza

consolidata nel settore dei trasporti a temperatura controllata, fonda un'azienda basata sulle solide fondamenta dell'unione di vari padroncini ed ex dipendenti di aziende di trasporto. "Un'intuizione - spiega Francesco Marazzetti - che si è rivelata geniale: riuscì a mettere a frutto le capacità individuali, proponendo sul mercato una soluzione logistica appropriata a un costo competitivo".

Passano sette anni e l'arrivo di Marazzetti coincide con un'ulteriore svolta: l'azienda punta alla sinergia del trasporto e si rafforza in termini di produttività e competitività. Nel 2007 la nuova denominazione Napoli Uno, che negli anni consolida la sua presenza come leader nel trasporto a temperatura controllata. "Il nostro core business - prosegue l'imprenditore campano - è rappresentato dal trasporto per ogni distanza, dall'urbano al medio e lungo

raggio, ma con una forte componente rappresentata dalla piccola distribuzione. Ci distingue la massima attenzione alle richieste del mercato e alle esigenze dei clienti. Oggi disponiamo di un parco veicoli di circa 130 unità tra motrici e furgoni per il dettaglio, oltre a quattro semirimorchi".

Lamberet è il marchio principale delle celle frigo della flotta di Napoli Uno, allestite su Peugeot Partner, adatti alle strette vie dei centri urbani partenopei, su Peugeot Boxer per tratte leggermente più lunghe, fino ai pesanti (per lo più Iveco e Volvo Trucks) per il trasporto da 18 bancali. Investimenti che sono frutto della continua crescita di Napoli Uno, che ha chiuso il 2016 con un fatturato di circa 8,5 milioni di euro e prevede nel 2017 di raggiungere quota 10 milioni. "Quest'anno - precisa Marazzetti - abbiamo inserito nel parco dieci



veicoli nuovi di diverse dimensioni e altrettanti arriveranno entro fine anno, destinati al medio e lungo raggio. Il nostro obiettivo? Rag-

giungere le case di tutti, arrivare ovunque in modo veloce, flessibile e tracciabile. È questa la chiave del nostro successo".

UNO SPAZIO DEDICATO ALLA SPERIMENTAZIONE DI SOLUZIONI PER LA MOBILITÀ URBANA

FORD APRE A LONDRA LO SMART MOBILITY INNOVATION OFFICE

Ford apre a Londra lo Smart Mobility Innovation Office, uno spazio dedicato alla sperimentazione dove continuare attivamente il percorso di ricerca e sviluppo di soluzioni innovative per la mobilità delle grandi realtà urbane europee. Il nuovo Smart Mobility Innovation Office vedrà all'opera un team di tecnici altamente qualificati in grado di relazionarsi agevolmente con le grandi realtà aziendali operanti nelle aree del digital, con i migliori atenei universitari e con i partner che già collaborano con l'Ovale Blu perseguendo l'obiettivo di sviluppare soluzioni di smart mobility in grado di soddisfare le esigenze delle principali città d'Europa. "Scegliere di allocare il nostro team nella culla dell'innovazione nel campo della mobilità a Londra, è fondamentale per accelerare l'apprendimento e lo sviluppo di nuove tecnologie. La sede in

Here East ci permetterà una maggiore collaborazione e soprattutto di applicarci nello sviluppo di soluzioni dettate dal così detto pensiero out of the box, assolutamente necessarie per affrontare le sfide della mobilità futura", ha dichiarato

Steven Armstrong, Vice Presidente Ford e Presidente di Ford Europe, Middle East and Africa, durante la cerimonia di apertura della London Tech Week. "Questa sarà, inoltre, la posizione ideale da un lato per mettere in campo nuovi progetti con i nostri partner e, dall'altro, per entrare in contatto con i migliori talenti londinesi nel campo del digitale. Aspetti entrambi fondamentali nel nostro percorso come leader globali nello sviluppo di soluzioni per la mobilità". La nuova sede situata nel Here East Campus, Queen Elizabeth Olympic Park, avrà la capacità iniziale per

ospitare circa 40 tecnici e sarà aperta entro la fine di quest'anno. La scelta di posizionare la struttura a Londra consentirà all'Ovale Blu di avvicinarsi ai centri dove sono effettuate sperimentazioni all'avanguardia, incluso il lancio del progetto Cleaner Air for London, relativo ai Ford Transit Hybrid Plug-in, che inizierà sempre entro quest'anno. L'esclusivo circuito privato che si trova all'interno di Olympic Park potrà essere, inoltre, utilizzato per futuri test. Gavin Pool, Ceo di Here East, ha dichiarato: "Here East è una location unica nel mettere a disposizione gli spazi e le infrastrutture necessarie agli imprenditori, alle aziende globali e al personale accademico, consentendo loro di riunirsi e collaborare per sviluppare progetti innovativi. La decisione di Ford di entrare a far parte della nostra comunità di sviluppatori, start-up e specialisti in tecnolo-

gie innovative, nell'ambito del suo impegno per lo sviluppo di soluzioni di smart mobility, è un'emozionante evoluzione per l'intero campus". Il campus è anche sede dell'Università di Loughborough, già partner di lunga data di Ford e uno dei centri di ricerca più avanzati del Regno Unito, così come l'Advanced Propulsion Center (APC), con cui Ford ha collaborato per il progetto di ricerca relativo ai propulsori e, quest'anno, per lo sviluppo del Transit Hybrid Plug-in. Anche il nuovissimo Centro di Innovazione Plexal e l'UCL Robotics hanno scelto di stabilire le loro sedi in Here East. Il nuovo Smart Mobility Innovation Office di Londra si aggiunge ai centri già esistenti di Ford Smart Mobility a Dearborn e Palo Alto e va ad integrare la rete mondiale di centri di ricerca e innovazione Ford, tra cui il RIC ad Aachen, in Germania.

FORD IN PARTNERSHIP CON DEUTSCHE POST E STREETSCOOTER

Consegne pulite in Germania

FORD, DEUTSCHE POST E STREETSCOOTER HANNO SANCITO UN ACCORDO PER LA PRODUZIONE DI UN NUOVO VEICOLO CON ALIMENTAZIONE ELETTRICA DA DEDICARE AI SERVIZI DI CONSEGNA. IL TRANSIT, CHE RAPPRESENTERÀ IL RIFERIMENTO DI PARTENZA PER LO SVILUPPO DEL NUOVO VEICOLO, VERRÀ DOTATO DI UN PROPULSORE A BATTERIA ELETTRICA E SARÀ RIFINITO CON LE LIVREE DI DEUTSCHE POST E DHL PAKET. ANCORA UNA VOLTA TRANSIT GUARDA LONTANO.

GUIDO PRINA
COLONIA

Collaborazione a tre per la mobilità elettrica in Germania. Ford, Deutsche Post e StreetScooter hanno sancito un accordo per la produzione di un nuovo veicolo con alimentazione elettrica da dedicare ai servizi di consegna. L'obiettivo è puntare allo sviluppo di una nuova soluzione elettrificata da utilizzare per le consegne quotidiane. Una soluzione che viene incontro alle esigenze di tutela ambientale delle realtà urbane.

Deutsche Post si è già distinta nel segmento dei veicoli da consegna a zero emissioni progettando e realizzando, in collaborazione con la start-up StreetScooter, un van elettrificato a zero emissioni di dimensioni ridotte. La partecipazione di Ford al progetto ha fatto sì che si prendesse in considerazione il Transit come riferimento di partenza per lo sviluppo del nuovo veicolo. I tre partner sono infatti intenzionati a realizzare un veicolo furgonato di grandi

dimensioni. Il van dell'Ovale Blu verrà quindi dotato di un propulsore a batteria elettrica e sarà rifinito con le livree di Deutsche Post e DHL Paket.

Deutsche Post DHL e Ford condividono la stessa vision nella realizzazione di una mobilità futura che possa sempre più ridurre le emissioni svi-

luppando soluzioni innovative ai problemi legati alle congestioni del traffico. Questa partnership rappresenta un passo importante e tangibile

namiche legate alla mobilità delle aree urbane sono assolutamente punti chiave da tenere in considerazione per affrontare le sfide del futuro -

dedicati alle attività di consegna a media distanza, in Europa.

Come già annunciato in precedenza, oltre all'introdu-



Il Transit Hybrid Plug-in del progetto Cleaner Air for London. Sopra, il Transit di StreetScooter.

nel percorso verso il raggiungimento di questi obiettivi. "Questa partnership costituisce un altro importante passo in avanti nel percorso verso l'elettromobilità in Germania - ha affermato Jürgen Gerdes, membro del consiglio direttivo di Deutsche Post AG - Questa iniziativa sottolinea ulteriormente il ruolo di Deutsche Post come leader nell'innovazione. Migliorerà le condizioni logistiche all'interno delle città aumentando così la qualità della vita delle persone. Continueremo a lavorare per ottenere una mobilità sempre più a emissioni zero".

"Nel nostro percorso di trasformazione da costruttore d'auto a provider di soluzioni di mobilità, l'E-Mobility e lo sviluppo di soluzioni innovative per la gestione delle di-

ha dichiarato Steven Armstrong, Vice Presidente Ford e Presidente di Ford Europa, Medio Oriente e Africa - In quanto leader nel segmento dei veicoli commerciali in Europa, questa partnership va certamente a mettere in risalto i nostri punti di forza. In StreetScooter e Deutsche Post DHL abbiamo trovato partner di grande competenza e presenza a livello globale".

L'inizio della produzione è prevista per il mese di luglio 2017. Si prevede, inoltre, che entro la fine del 2018 saranno almeno 2.500 i veicoli che supporteranno le attività di consegna giornaliera di Deutsche Post DHL Group. Grazie a questi volumi, il progetto di partnership diventerà il più grande produttore di veicoli con alimentazione elettrica

zione della nuova linea di assemblaggio, la produzione esistente dei modelli StreetScooter sarà notevolmente ampliata. StreetScooter prevede infatti di produrre più di 20.000 unità all'anno del loro van di piccole dimensioni con alimentazione elettrica destinato ai servizi di consegna, presso lo stabilimento di Aachen ma anche in un secondo stabilimento produttivo, nella Renania Settentrionale-Vestfalia.

Oggi, gli StreetScooter che operano per Deutsche Post in tutta la Germania sono già 2.500. Sono sempre più gli acquirenti potenziali che dall'esterno stanno segnalando il loro interesse o che hanno già deciso di introdurre nelle loro flotte veicoli StreetScooter per attività a emissioni zero.

**PER CHUCK NORRIS
NON ESISTONO I CONTRO.
SOLO I PRO.**



O SEI CHUCK NORRIS O HAI BISOGNO DELLA GAMMA EASY PRO.

**GAMMA
EASY
PRO**

Oggi da **8.900€** con climatizzatore incluso.
Oppure per te oltre **9.000€** di vantaggi sui veicoli
in pronta consegna.

BE CHUCK OR BE PRO



PROFESSIONAL

PROFESSIONISTI COME TE

Esempio Leasing: Valore fornitura € 8.930 (al netto di Iva, messa in strada, IPT e contributo PFU), Anticipo € 2.232, 60 mesi, 59 canoni mensili di € 83 primo canone dopo 30 giorni (comprensivi di Marchiatura SavaDna € 200 e Polizza Pneumatici Plus €131,40 per tutta la durata del contratto), Valore di Riscatto € 3.107 Spese gestione pratica € 300 + bolli € 16, Tan 2,95%, Tasso Leasing 3,05% Km previsti 30.000/anno, costo supero chilometrico 0,05€/km. Salvo approvazione **FCA BANK**. Offerta valida per possessori di Partita IVA Messaggio pubblicitario con finalità promozionale. Le immagini inserite sono a scopo illustrativo. Le caratteristiche ed i colori possono differire da quanto rappresentato. Documentazione precontrattuale in Concessionaria. Tutti gli importi sono al netto di Iva. Offerta valida fino al 31 Luglio 2017.

FCA BANK