VEGA EDITRICE - MONZA, ITALY - ANNO XXVI - N. 251 / LUGLIO-AGOSTO 2016 - EURO 5,00

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

Dopo l'intervento di Wielton Il futuro di Tocco

nelle mani di Bettini

Altieri a pagina 28

Su strada Daf XF si conferma un comodo alleato sulle lunghe distanze



Basilico a pagina 16

Renault Trucks Nuovo Optifleet aiuta a risparmiare ancora di più



Servizio a pagina 20

Al Metro di Firenze il primo Daily in versione elettrica



A pagina 48



Iveco rinnova la sua ammiraglia

LE DUE ANIME DELLO STRALIS

"TCO2 Champions" è il claim scelto da Iveco per lanciare la sua nuova, potente offensiva sul mercato. Con l'obiettivo di proseguire un successo che dura dal 2013. anno nel quale è stato incoronato "Truck of the Year", il costruttore nazionale - brand di CNH Industrial - lancia la nuova generazione dello Stralis, "il camion più efficiente e più affidabile che esista sul mercato" per usare le parole di Pierre Lahutte, Iveco Brand

Catena cinematica tutta nuova. sviluppato nell'ottica di soddisfare tutti i tipi di missione e le esigenze del settore, il nuovo guerriero Iveco nel segmento del trasporto pesante su strada garantisce riduzione sia del TCO (costo totale d'esercizio) sia delle emissioni di CO2. Con queste nuove caratteristiche l'ammiraglia dell'Iveco si propone sulla strada di un successo ancora più consistente.

Campanella a pagina 4

Primo piano Gianaschi: "Così Shell risponde alle esigenze delle aziende di trasporti"



Intervista a pagina 3

FIAT PROFESSIONAL

Attacco frontale su tutti i mercati

LE RINNOVATE ARMI FIORINO, DOBLÒ CARGO, TALENTO, DUCATO E IL PICK-UP FULLBACK.



Un attacco ai mercati in piena regola è quello che con il mese di luglio Fiat Professional ha lanciato presentando non solo lo schieramento dei cinque nuovi veicoli che compongono la gamma offerta alla clientela di oggi ma anche e soprattutto la nuova filosofia di approccio al mercato che è fatta non solo di prodotti di qualità capaci di venire incontro ad ogni esigenza di trasporto leggero ma anche di tutta una serie di servizi in grado di soddisfare ogni singolo cliente.

Da pagina 42

Volkswagen Un potente motore versione Euro 6 per pick-up Amarok



Toscano a pagina 18

Mercedes-Benz

proposte per

Tante innovative

îl Salone di Hannover



Servizio a pagina 47

PSA Peugeot Expert e Citroën Jumpy pronti per la sfida



Strategia Scania per il mercato del cava-cantiere

L'AZIENDA DI TRENTO HA PIANIFICATO UN TOUR CON UNA SERIE DI TAPPE IN CAVE E CANTIERI D'ITALIA. ÎN CAMPO VEICOLI PRONTI A DIMOSTRARE IN CONCRETO LE DOTI DI EFFICACIA, ROBUSTEZZA E MANOVRABILITÀ.



003 (conv. in L. 27/02/2004 N. 46) Art.1, comma 1, DCB Milano



Il trasporto non ha più limiti, perché la nostra gamma ti offre tantissime soluzioni. Con versioni che vanno da 3.5 a 8.55 tonnellate e con cinque classi di peso, tre misure di cabina guida, tre varianti di motore, sei passi di lunghezza e numerosi tipi di allestimento, hai tutti gli elementi per creare la combinazione perfetta per il tuo lavoro. Inoltre, il motore Eco Hybrid ti permette di risparmiare notevolmente sui costi del carburante. Così il tuo carico peserà ancora meno. Trova il concessionario più vicino a te su **www.fuso-trucks.it**





INTERVISTA AD ANDREA GIANASCHI, MARKETING MANAGER B2C SHELL ITALIA

Una protezione invisibile

MAX CAMPANELLA MILANO

Aiutare gli autotrasportatori nella riduzione dei costi totali di gestione e mantenimento è la promessa con cui Shell Lubricants, divisione del Gruppo RoyalDutch Shell specializzata nel business dei lubrificanti, con un ampio ventaglio di prodotti per differenti applicazioni (trasporto pesante, vettura, estrazione, generazione di energia e ingegneria), lancia ufficialmente anche in Italia Rimula Ultra 5W-30, lubrificante per autotrazione pesante di ultima generazione. Forte di numerosi centri di ricerca d'eccellenza ubicati in Germania, Giappone (in joint venture con Showa Shell), Regno Unito e Stati Uniti, con Rimula Ultra 5W-30 Shell amplia la sua gamma di lubrificanti per il trasporto pesante, puntando a soddisfare la sempre più pressante esigenza dei professionisti del trasporto che, pronti ad agganciare la ripresa in atto, devono fare i conti con il TCO (Costo totale di proprietà) del proprio parco veicolare.

Quali sono le caratteristiche che rendono Rimula Ultra 5W-30 un prodotto assolutamente competitivo per il trasporto pesante? "Shell Rimula Ultra - spiega Andrea Gianaschi, Marketing Manager B2C di Shell in Italia - è il risultato tangibile dell'innovazione applicata da Shell ai prodotti lubrificanti di ultima generazione. Il lubrificante si differenzia dagli altri oli presenti sul mercato per la rivoluzionaria tecnologia DynamicProtection Plus, nata dalla combinazione esclusiva tra la Shell PurePlus Technology e la tecnologia di additivazione adattiva Adaptive Additive Technology. Il rivoluzionario processo alla base della tecnologia Shell PurePlus permette di ottenere basi lubrificanti sintetiche virtualmente pure a partire dal gas naturale, anziché da petrolio, e conferisce al lubrificante finito prestazioni migliori in termini d'indice di viscosità, di riduzione complessiva dell'attrito anche interno al fluido, e in termini di minore volatilità. Una componente ugualmente rilevante è costituita dal pacchetto di additivi esclusivi di Shell i quali permettono che l'olio si adatti sia fisicamente sia chimicamente al motore, fornendo una protezione dinamica nelle aree d'intervento principali del lubrificante e potenziandone le caratteristiche operative".

Quali sono i principali benefici che possono derivare dal suo utilizzo per un'azien-da di trasporto? "I benefici di Shell Rimula Ultra 5W-30 - risponde Andrea Gianaschi - sono molteplici: il prodotto assicura livelli di protezione dall'usura dei componenti del motore del 56 per cento superiore rispetto ai severi limiti del test MB 228.51, garantisce maggiore durata dell'olio prolungandone gli intervalli di cambio e non per ultimo migliora i risultati in termini di risparmio dei

Chi è

Nato a Monza nel 1977, Andrea Gianaschi ha conseguito la Laurea V.O. in Ingegneria Meccanica Gestionale presso il Politecnico di Milano nel 2003, completata da un'esperienza di ricerca internazionale in Ingegneria finanziaria. Nel 2008 è entrato a far parte del Gruppo Shell dopo avere lavorato in Tenaris Dalmine e Aspoeck, ricoprendo diverse posizioni commerciali e di business development. Nel periodo 2008-2016 ha perseguito in Shell una carriera professionale prevalentemente nel business Lubricants, ricoprendo posizioni Sales & Marketing.

consumi di carburante, del 2 per cento rispetto a un olio standard 10W-40 e riduce drasticamente la necessità di rabbocchi. Questo comporta effetti economici positivi in considerazione delle migliaia di chilometri che un autotrasportatore percorre in media in un anno. La rivoluzionaria tecnologia DynamicProtection Plus che caratterizza il prodotto contribuisce più in generale a far sì che il motore sia più affidabile e duraturo, anche in condizioni di guida impegnative, riducendo quindi anche così i costi totali di gestione e mantenimento di mezzi. Sulla volatilità in particolare evidenzio quanto questa riduzione della tendenza all'evaporazione sia rilevante rispetto al consumo del lubrificante in coppa. Si tende a pensare che ci siano veicoli che "mangiano" più olio di altri, raramente si associa il consumo eccessivo di olio a una debolezza intrinseca del fluido stesso, ecco perché una struttura



molecolare stabile ottenuta con la Shell PurePlus Technology contrastando la volatilità diminuisce i rabbocchi"

A quale tipologia di trasportatore si rivolge in particolare il nuovo prodotto? Per quale tipologia di missioni operative è altamente indicato? "L'ampio profilo di specifiche - illustra il Marketing Manager B2C di Shell in Italia - rende Shell Rimula Ultra 5W-30 un prodotto adatto a realtà molto diverse tra loro: penso ad aziende con flotte miste, a contractor, a officine che si occupano di assistenza a molte marche.

Ha un'ottima versatilità in diversi campi di applicazione, dal trasporto merci al movimento terra al trasporto persone; è adatto a veicoli Euro 4, 5 e 6, particolarmente raccomandato per i motori ad alta potenza conformi agli standard sulle emissioni Euro 5 e 6 e per i motori equipaggiati con il sistema di ricircolo dei gas di scarico EGR. Inoltre, test condotti in collaborazione con i costruttori hanno dimostrato che Shell Rimula Ultra 5W-30 permette un notevole controllo dell'ossidazione e della viscosità nominale. Grazie a questa caratteristica, gli intervalli di cambio olio possono essere prolungati fino a 150mila km e l'olio continua a scorrere in modo efficace anche nelle condizioni più impegnative, come continui arresti e ripartenze o temperature estre-

Quali sono gli elementi principali che rappresentano la chiave di differenziazione di Shell nel settore dei lubrificanti? "I nostri clienti prosegue Andrea Gianaschi possono contare su un servizio tecnico attivo a livello nazionale e internazionale e su una capillare Rete distributiva sul territorio italiano ed europeo. Ma la nostra chiave di differenziazione risiede nell'innovativa tecnologia Shell PurePlus, e cioè nella nostra capacità unica di ottenere un olio base sintetico cristallino ed essenzialmente privo d'impurità a partire dal gas naturale anziché dal petrolio. Una base da cui vengono formulati prodotti finiti con caratteristiche operative eccezionali. Questo rivoluzionario processo sancisce una netta separazione con gli oli base sintetici del passato ed è il risultato

degli importanti investimenti di Shell nella ricerca e nello sviluppo. Un investimento di oltre un miliardo di dollari l'anno che ci consente, come in questo caso, d'introdurre sui mercati le più recenti e avanzate tecnologie sviluppate dai nostri ricercatori e offrire una gamma di prodotti capaci di rispondere anche alle più specifiche esigenze dei professionisti".

LA DIVISIONE SPECIALIZZATA NEL **BUSINESS DEI** LUBRIFICANTI LANCIA SUL MERCATO ITALIANO RIMULA ULTRA 5W-30, PRODOTTO SVILUPPATO PER MOTORI DIESEL PER **AUTOTRAZIONE** PESANTE CHE, GRAZIE ALLA TECNOLOGIA **DYNAMICPROTECTION** PLUS, GARANTISCE ECCEZIONALI LIVELLI DI PROTEZIONE DEL MOTORE IN **QUALUNQUE CONDIZIONE** OPERATIVA E CLIMATICA. "IN MODO **ASSOLUTAMENTE** ESCLUSIVO RIUSCIAMO AD OTTENERE UN OLIO BASE SINTETICO CRISTALLINO E PRIVO D'IMPURITÀ A PARTIRE DAL GAS NATURALE ANZICHÉ DAL PETROLIO: UN **PROCESSO** RIVOLUZIONARIO CHE SANCISCE UNA NETTA SEPARAZIONE CON IL PASSATO ED È IL RISULTATO DEGLI **IMPORTANTI** INVESTIMENTI ATTUATI IN RICERCA E SVILUPPO", DICHIARA Andrea Gianaschi, MARKETING MANAGER B2C DI SHELL IN ITALIA.

"L'ampio profilo di specifiche - dice Andrea Gianaschi - rende Shell Rimula Ultra 5W-30 un prodotto adatto a realtà molto diverse tra loro; penso ad aziende con flotte miste, a contractor. a officine che si occupano di assistenza a molte marche".

5W-30

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 wegaeditrice.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

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

PROMOZIONE Piero Ferrari

IMPAGINAZIONE E FOTOCOMPOSIZIONE Varano, Busto Garolfo (Milano)

STAMPA

Reggiani spa, Brezzo di Bedero (VA)

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



Le due nuove anime dello Stralis



NUOVA, IMPONENTE OFFENSIVA DEL COSTRUTTORE NAZIONALE CHE PUNTA A PROSEGUIRE LA SUA INARRESTABILE CRESCITA IN TUTTI I SEGMENTI. NEL MIRINO DI PIERRE LAHUTTE E DELLA SUA SQUADRA IL SEGMENTO HEAVY-DUTY. L'AMMIRAGLIA IVECO NEL SETTORE DEI PESANTI STRADALI SI PRESENTA IN UN'INNOVATIVA E DUPLICE VESTE: IN VERSIONE NATURAL POWER, UNICA E RIVOLUZIONARIA SOLUZIONE A GAS NATURALE NEL LUNGO RAGGIO; CON IL POTENTE E AFFASCINANTE ALLESTIMENTO EXTRA PERFORMANCE, EQUIPAGGIATO CON IL NUOVO CAMBIO HI-TRONIX, SVILUPPATO CON ZF, E SISTEMA HI-CRUISE, PRIMO STEP VERSO LA GUIDA AUTONOMA.

MAX CAMPANELLA MADRID

"TCO2 Champions" è il claim scelto da Iveco per lanciare la sua nuova, potente offensiva sul mercato. Con l'obiettivo di proseguire un successo che dura dal 2013, anno nel quale è stato incoronato "Truck of the Year", il costruttore nazionale - brand di CNH Industrial - lancia la nuova generazione dello Stralis, "il camion più efficiente e più affidabile che esista sul mercato" per usare le parole di Pierre Lahutte, Iveco Brand President.

Catena cinematica tutta nuova, sviluppato nell'ottica di soddisfare tutti i tipi di missione e le esigenze del settore, il nuovo guerriero Iveco nel segmento del trasporto pesante su strada ga-



Pierre Lahutte, Iveco Brand President, al fianco dello Stralis XP.

rantisce riduzione sia del TCO (costo totale d'esercizio) sia delle emissioni di CO2. "Nuovo Stralis - afferma Pierre Lahutte, come nel suo stile determinato e con una carica di entusiasmo capace di trasmettere ai suoi interlocutori - è il risultato di un investimento importante nello sviluppo del prodotto, nei test, negli stabilimenti e nei metodi di produzione. Nuovo Stralis potrà pienamente trarre vantaggio dall'alta qualità delle tecnologie di produzione e dei processi utilizzati nello stabilimento di Madrid, dedicato interamente a questa gamma, e nel complesso di Valladolid, che fabbrica e fornisce le cabine. Entrambi gli stabilimenti sono stati completamente rinnovati e riorganizzati per garantire un'operatività ai massimi livelli del World Class Manufacturing".

Progettato come soluzione per ogni missione, incluso il trasporto di merci pericolose (dove conserva la sua leadership grazie all'esclusivo sistema di post-trattamento HI-SCR), il nuovo Stralis si presenta sul mercato con due versioni assolutamente innovative: Stralis XP, per le esigenze del settore dei trasporti internazionali di lunga durata, dispone di dotazioni e nuovi servizi che massimizzano efficienza e operatività; il rivoluzionario Stralis NP, alimentato a gas naturale compresso e liquefatto, è un prodotto che rappresenta una vera e propria svolta nel mondo dei trasporti a gas naturale. "Il settore del trasporto merci di lunga durata - afferma Pierre Lahutte - sarà il motore

NUOVO STRALIS XP: SENZA COMPROMESSI NELLA "LONG DISTANCE"

TCO sempre più conveniente grazie a nuove dotazioni e servizi

Nuovo Stralis XP nasce sulle solide basi dello Stralis Hi-Way, lanciato nel 2012 ed eredita il meglio dai predecessori: la cabina HiWay; la soluzione Iveco HI-SCR Euro VI, unica nel suo genere, che non necessita di rigenerazione e preserva il valore a lungo termine del motore e dell'intero veicolo; eccellente qualità ed affidabilità. La catena cinematica completamente rinnovata, i nuovi sistemi elettrici ed elettronici, il nuovo cambio ai vertici di categoria, il ponte e le sospensioni posteriori, il motore re-ingegnerizzato, la tecnologia HI-SCR e le funzioni GPS predittive di ultima generazione si integrano con le nuove funzionalità. Nel complesso, le caratteristiche e i servizi dello Stralis XP operano insieme per ridurre il TCO di un impressionante 5,6 per

cento nelle missioni a lungo raggio. "Nuovo Stralis XP - spiega Gianalberto Lupi, dall'ottobre 2014 Heavy Line Business Director Iveco - è un camion tecnologicamente all'avanguardia che offre prestazioni straordinarie in fatto di TCO e di riduzione delle emissioni di CO2. È il veicolo perfetto per chi opera sulle lunghe distanze: dal proprio veicolo ci si aspetta che non ci siano soste impreviste, problemi o fermi, e si auspica un TCO ridotto. Grazie al nostro approccio, in grado di integrare perfettamente prodotto e servizi, abbiamo sviluppato un veicolo affidabile che permette un risparmio di carburante notevole, associato alla nostra garanzia Uptime. A tutto questo si aggiunge una gamma completa di servizi nati per aiutare gli operatori a gestire le proprie flotte in



modo efficiente".

Nuovo Stralis XP è ricco di dotazioni progettate per l'efficienza nei consumi, tutte di serie, tra cui i Smart Auxiliaries che si attivano o passano alla modalità risparmio energetico automaticamente quando non sono necessari. Il sistema Hi-Cruise di Iveco, basato sul GPS predittivo, controlla le funzioni di assistenza alla guida come l'eco-roll, il sistema di innesto marce e il Cruise Control. Tutte queste dotazioni, insieme al nuovo cambio automatizzato Hi-Tronix a 12 velocità, al limitatore di velocità e di coppia Eco-Switch, al rapporto al ponte ottimizzato e ai pneumatici eco-compatibili con bassa resistenza al rotolamento, progettati da Michelin, offrono la migliore combinazione di efficienza

NUOVO STRALIS NP: VEICOLO A GAS NATURALE RIVOLUZIONARIO

PERFORMANCE AL TOP DI GAMMA PER IL TRASPORTO SU LUNGO RAGGIO

limentato a gas naturale com-Apresso e liquefatto, Nuovo Stralis NP è il camion per il trasporto internazionale più sostenibile di sempre. Un vero e proprio prodotto all'avanguardia con diverse novità: dispone del nuovo motore Iveco Cursor 9 Natural Power Euro VI, primo del suo genere a offrire la stessa potenza e coppia del suo equivalente diesel; è il primo camion alimentato a gas naturale con cambio automatizzato a 12 velocità (il cambio Eurotronic che garantisce un basso consumo di carburante e un ottimo comfort di guida); nella versione con doppio serbatoio LNG raggiunge un'autonomia record di 1.500 km; dispone anche della cabina Hi-Way, introdotta sullo Stralis "International Truck of the Year 2013", apprezzata dai clienti per la funzionalità e il comfort nelle missioni di lungo raggio.

"Iveco - spiega Clément Chandon, Responsabile sviluppo vendite EMEA di Stralis a metano (CNG e LNG), ovvero il manager che Pierre Lahutte ha voluto nella funzione nuova, appositamente ideata e avviata all'inizio del 2015 sull'onda dei forti investimenti attuati nella propulsione a metano - è stato il primo costruttore al mondo nel settore del trasporto commerciale a

comprendere il potenziale del gas naturale. Abbiamo introdotto sul mercato camion, veicoli commerciali e autobus alimentati a gas naturale. Il risultato è che a oggi abbiamo un parco di oltre 15mila veicoli a gas circolanti in Europa. Il nuovo Stralis NP è basato sulla grande capacità di Iveco nel saper



guardare al futuro: è il primo camion a gas a lunga percorrenza presente sul mercato a offrire un'alternativa ai veicoli diesel per un trasporto di lungo raggio più sostenibile di sempre".

I miglioramenti introdotti nel Nuovo Stralis NP contribuiscono alla riduzione del 3 per cento del TCO (costo totale di esercizio) rispetto al modello precedente, già in grado ridurre fino a 40 per cento il costo del carburante rispetto al suo equivalente diesel. Il motore eroga una potenza di 400 cv e una coppia di 1700 Nm, come il suo equivalente diesel, e presenta un rapporto potenza-cilindrata e intervalli di manutenzione al top di gamma. In modalità silenziosa, tramite un apposito pulsante in cabina, il rumore è limitato al punto da rendere questo veicolo perfetto per la distribuzione nei centri urbani e durante le ore notturne. Il cambio automatizzato a 12 velocità con presa diretta in ulti-



Clément Chandon, Responsabile sviluppo vendite EMEA di Stralis a metano (CNG e LNG)

ma marcia è ottimizzato per ridurre il consumo di carburante e garantisce un perfetto comfort di guida. La capacità incrementata dei serbatoi di carburante consente un'autonomia del 30 per cento maggiore per le versioni CNG e la quota record di 1.500 km nella versione LNG.

trainante di tutto il mercato dei veicoli commerciali nei prossimi anni: Stralis ha tutto quel che serve per guidare un mercato completamente reinventato. Con il campione di TCO2 Stralis XP, un camion all'avanguardia della tecnologia, e con lo Stralis NP, che cambia le carte in tavola nel mercato, come primo e unico camion alimentato esclusivamente a gas che ha dimostrato di poter essere utilizzato nelle missioni di lunga durata, Iveco varca nuove frontiere nel trasporto sostenibile. E lo fa in collaborazione con i clienti".

APPROCCIO UNICO NEL SETTORE

Tramite un confronto diretto con i trasportatori, Iveco ha rinnovato e migliorato tutti i sistemi tecnici principali: Nuovo Stralis può vantare una catena cinematica completamente riprogettata, una nuova architettura del sistema elettrico ed elettronico, cambio al top della categoria e nuovi assali e sospensioni posteriori, oltre a introdurre funzioni predittive con tecnologia GPS di ultima generazione e nuove dotazioni specificamente progettate per migliorare l'economia nei consumi e la sostenibilità.

Le attività di sviluppo del nuovo Stralis si sono focalizzate sulla riduzione del TCO in ogni missione e su ogni tipo di percorso. I nuovi motori sono stati riprogettati allo scopo di ridurre l'attrito, e una nuova funzione "anti-idling" arresta automaticamente il motore dopo un periodo prestabilito di tempo, quando il veicolo è parcheggiato, migliorando così l'utilizzo di energia. I sistemi Smart Auxiliaries del Nuovo Stralis 480XP e 570XP evitano le perdite di energia quando non sono in uso: questi sistemi includono il nuovo compressore e l'unità di trattamento aria, l'alternatore per il recupero di energia e il monitoraggio intelligente della batteria, nonché una pompa dello sterzo a portata variabile.

Cenno a parte merita il sistema Smart EGR, presente di serie nello Stralis 480XP e 570XP: una soluzione innovativa che opera in combinazione con il sistema brevettato Iveco di post-trattamento HI-SCR per ottimizzare la combustione e porta vantaggi significativi in fatto di risparmio di carburante nelle missioni di lunga durata. Il sistema sfrutta un quantitativo minimo di ricir-



L'innovativo Stralis XP massimizza efficienza e operatività all'insegna di un trasporto profittevole.

colo dei gas di scarico - appena 1'8 per cento - per permettere un inizio anticipato teriore riduzione del consumo di carburante e del TCO. Grazie a questa soluzione, Iveco e FPT Industrial consolidano ancora una volta la loro leadership nel campo delle tecnologie per l'efficienza dei consumi

TECNOLOGIA NELL'ANIMA

Di assoluta efficacia il sistema di guida predittivo GPS Hi-Cruise, basato sulla più recente tecnologia di mappatura: vera e propria anticipazione della guida autonoma del futuro, confronta la geolocalizzazione con la topografia e, di conseguenza, adotta strategie predittive in fase di accelerazione, decelerazione e cambio marce. Questa dotazione semplifica il lavoro dell'autista, consentendogli di concentrarsi sulla sicurezza anziché sulla routine di guida e migliorando il comfort con una guida regolare. In aggiunta, permette un risparmio concreto di carburante anche per autisti meno

Grazie alla collaborazione europea con Michelin, Nuovo Stralis adotta di serie i nuovi eco-pneumatici tripla "A", che minimizzano la resistenza al rollio, permettendo un risparmio di carburante significativo, fino all'1,5 per cento in media durante il primo ciclo di vita. Questo risultato permette una diminuzione delle emissioni di CO2 di 1,33 kg ogni 100 km, che raggiunge le oltre 3,7 t durante il primo ciclo di vita del veicolo. Questo risparmio si ottiene mantenendo la stessa aderenza, robustezza e dura-

Inoltre sono state introdotte nuove tecnologie, dotazioni e servizi per ridurre ulteriormente il TCO: il programma modulare TCO2 Live, che comprende servizi di risparmio carburante, manutenzione e riparazione e gestione pneumatici; TCO2 Smart Report, report dettagliato sul consumo di carburante di ciascun veicolo della flotta, inviato automaticamente via email al cliente ogni settimana;e TCO2 Advising, consulenza sull'efficienza dei consumi basata sulla grande quantità di conoscenze raccolte grazie alle analisi sui veicoli in situazioni reali. Tutti sistemi che possono essere integrati con i corsi TCO2 Driving erogati dai formatori specializzati Iveco e che, complessivamente, possono portare a un ulteriore risparmio nei consumi fino al 3 per cento.

dell'iniezione, riducendo il consumo di carburante, mentre viene mantenuta la conversione degli ossidi di azoto allo scarico al 97 per cento, assicurata proprio dal sistema HI-SCR. Questa soluzione rivoluzionaria e innovativa ha tutti i vantaggi del sistema Hi-SCR Only: nessun impatto sulle dimensioni del radiatore, nessuna manutenzione straordinaria, nessun aumento del peso, nessuna rigenerazione durante lo stazionamento e intervalli di manutenzione più lunghi, con conseguente ul-

Al suo esordio il cambio Hi-Tronix sviluppato con ZF

Una gamma di motori bilanciata PER SODDISFARE OGNI ESIGENZA

I cambio automatizzato a 12 velocità Hi-**▲**Tronix di nuova generazione, sviluppato in collaborazione con ZF, è all'avanguardia del progresso tecnologico nella sua categoria e migliora significativamente la durata riducendo i costi. Il sistema Hi-Tronix riduce la velocità di selezione marce del 10 per cento, è progettato per disporre di quasi il doppio dei rapporti rispetto alla generazione precedente di cambi automatici, può aumentare la durata fino a 1,6 milioni di km e riduce le emissioni acustiche di 6 db, l'ideale per le missioni notturne silenziose. Il tutto offrendo un rapporto coppia-massa, un rapporto di trasmissione e un'efficienza al top di gamma. Il design modulare e di facile manutenzione riduce gli interventi e semplifica le riparazioni con un conseguente risparmio.

Il cambio Hi-Tronix offre anche funzioni aggiuntive, come la modalità di manovra (creep) per il funzionamento alle basse velocità, che agisce da convertitore di coppia; la funzione rocking per aumentare l'aderenza

sulle superfici scivolose, quattro velocità in retromarcia e nuove prese di forza.

Un'ampia gamma di motorizzazioni perfettamente bilanciata consente al Nuovo Stralis di Iveco di soddisfare le esigenze di tutte le applicazioni. Nuovo Stralis è dotato di motori Iveco Cursor da 6 cilindri con soluzioni per il risparmio di carburante specifiche per i vari tipi di missione. L'ampia gamma di motori del Nuovo Stralis include tre cilindrate: Cursor 9 da 8,7 litri, Cursor 11 da 11,1 litri e Cursor 13 da 12,9 litri. Nove le gamme di potenza tra 310 e 570 cv, per fornire il massimo di potenza e densità di coppia.

Le prestazioni ambientali del Nuovo Stralis sono state ulteriormente migliorate grazie alla maggiore efficienza del motore e alle prestazioni di alcuni modelli: la coppia massima del Cursor 11 è stata aumentata di 100 Nm sul motore da 420 cv e di 50 Nm sul motore da 480 cv, mentre la potenza massima del Cursor 13 può raggiungere i 510 e i 570



SCANIA

"Un Tour per costruire insieme il futuro"

Per far conoscere la sua proposta ad ampio raggio rivolta ai professionisti del settore dell'edilizia e delle costruzioni, Scania ha pianificato una serie di tappe nelle cave e nei cantieri d'Italia. In campo non solo i veicoli, pronti a dimostrare in concreto le doti di efficacia, robustezza e manovrabilità necessarie per chi lavora nel cavacantiere. "Sviluppiamo soluzioni su misura per soddisfare tutte le esigenze operative dei clienti: quest'iniziativa rappresenta una straordinaria occasione d'incontro per illustrare agli operatori del settore i benefici derivanti da una partnership con Scania", dichiara Daniele Lucà, Responsabile Marketing Italscania.

PAOLO ALTIERI

TRENTO

Sviluppare la penetrazione commerciale del marchio Scania in tutti i segmenti è la strategia avviata da qualche anno, e con successo, da Franco Fenoglio, Amministratore Delegato di Italscania. Con l'obiettivo di aumentare la presenza Scania in ciascun settore del trasporto professionale, Italscania ha lanciato la sua offensiva, promuovendo iniziative specifiche per far conoscere la sua proposta, basata su un'offerta integrata di soluzioni che unisce veicoli estremamente performanti a servizi innovativi. per ottenere la migliore Economia Operativa Totale. Rientra pienamente in questa strategia l'iniziativa "Costruire il Futuro Scania Tour 2016", con la quale Italscania, in collaborazione con Scania Finance Italy, sta portando i veicoli nelle cave e nei cantieri italiani.

Già nel 2015, in collaborazione con la sua Rete di Concessionarie, Italscania ha realizzato una prima serie di test&drive nel settore del Cava Cantiere, con l'obiettivo di avvicinarsi sempre di più alle specificità di questo mercato. Sulla scorta dell'ottimo riscontro dell'anno passato e



Daniele Lucà, dallo scorso gennaio dinamico Responsabile Marketing di **Italscania**

di una presenza rafforzata in questo segmento, per il 2016 la filiale del costruttore svedese, con "Costruire il Futuro", ha avviato un vero e proprio tour. E non solo. "L'obiettivo - spiega Daniele Lucà, dallo scorso gennaio a capo del Marketing di Italscania - è quello di consentire a tutti gli operatori del settore

di apprezzare, con una prova sul campo, l'eccellente performance della nostra gamma. In più, l'occasione si presta per apprezzare le soluzioni che Scania offre con l'obiettivo di ottimizzare quello che abbiamo definito il TOE (Total Operating Economy, ndr) attraverso un rapporto di collaborazione con il cliente durante l'intero ciclo di vita del veicolo. Con il concetto di TOE andiamo ben oltre non solo il prezzo iniziale d'acquisto ma anche oltre il TCO (Total Costo of Ownership, ndr), perché consideriamo costi, investimenti ma anche ricavi dalla propria attività". In un settore come quello delle costruzioni, quest'aspetto è ancor più decisivo: un veicolo deve essere disponibile e sempre operativo; ogni fermo macchina rappresenta un costo e un problema da affrontare nel più breve tempo possibile, visto che si tratta di

veicoli che spesso non si spostano facilmente su strada. "Costruire il Futuro - prosegue Daniele Lucà - significa poter contare su Servizi di Assistenza Manutenzione e Riparazione innovativi, per garantire nel tempo la sicurezza e l'affidabilità dei mezzi e migliorare la redditività delle aziende. In questo senso, Scania offre servizi altamente personalizzati grazie al supporto della connettività, che consente di raccogliere i dati tecnici relativi all'utilizzo del veicolo, potendo così programmare gli intervalli di manutenzione secondo le effettive modalità di impiego dell'autocarro, prolungando così operatività e produttività del mezzo. Per alcuni interventi, infatti, può essere fornito un servizio di assistenza direttamente in cava o in cantiere, intervenendo per ridurre i tempi di fermo macchina.

L'opportunità per tutti gli operatori del settore è quindi duplice: da un lato sperimentare una prova sul campo, testando le prestazioni dei veicoli Scania in reali condizioni di utilizzo, supportati dall'esperienza dei Master Driver Scania, istruttori che supportano i conducenti per fare dello stile di guida un elemento decisivo per la competitività aziendale; dall'altro, conoscere i diversi servizi integrati offerti da Scania, la cui composizione "sartoriale" - cucita su misura - assicura di soddisfare le esigenze di ogni cliente e per tutto il ciclo di vita del veicolo. E questi sono due aspetti davvero decisivi secondo Daniele Lucà. "L'affiancamento dei Master Driver Scania - spiega il Responsabile Marketing - è di massima importanza nell'ottica dell'incremento del TOE: consente dapprima un'analisi della modalità di guida dell'autista nel lavoro in cava; nella fase successiva, il Master Driver lo istruisce a guidare sfruttando pienamente tutte le innovazioni disponibili a bordo, in modo da farne il miglior uso possibile. Si può inoltre usufruire delle soluzioni di Driver Services, un sistema di formazione completa, che illustra al cliente le tecnologie d'avanguardia dei mezzi Scania per il cava-cantiere: in questo modo, oltre ad agevolargli il lavoro, Scania può suggerire i correttivi per ridurre l'usura del veicolo, assai rapida in questo settore, e migliorare il benessere

Perché "Costruire il futuro"? Qual è l'origine del no-



Pensati per fronteggiare situazioni estreme nell'utilizzo quotidiano in cava e cantiere

Alla prova i mezzi d'opera CB con tecnologia pure-SCR e cambio opticruise

Nelle tappe di "Costruire il Futuro" la configurazione dei mezzi proposta, così come l'allestimento, coniugano le caratteristiche tecniche più apprezzate dal mercato e le peculiarità di prodotto che rendono i veicoli della gamma Cava Cantiere di Scania performanti e manovrabili per le operazioni quotidiane. I veicoli disponibili per la prova sono mezzi d'opera CB8x4 EHZ da 450 cv, 13 litri Euro 6, equipaggiati con tecnologia pure-SCR, abbinata a un cambio opticruise a 12 rapporti e due primini in modalità Off road. Il rapporto coppia potenza è uno dei più elevati sul mercato, con una coppia massima erogata di 2.350 Nm tra i 1.000 e i 1.300 giri/min, dato che dimostra tutta la forza dei mezzi Scania. La manovrabilità del veicolo - estremamente importante nelle mission del settore delle costruzioni - è garantita dal passo più corto esistente in commercio, di 4.100 mm, senza contare che l'altezza libera da terra è stata ottimizzata grazie al posizionamento delle rotocamere rialzate. Pensato per fronteggiare situazioni estreme, questo veicolo fa affidamento sul rallentatore Scania, ottimizzato per basse velocità e in grado di garantire una coppia frenante di 4.100 Nm. La cabina, una CG16, ha come punti di forza facilità di accesso e di uscita in massima sicurezza, ottima visibilità e molteplici vani porta oggetti. Infine, i veicoli sono allestiti con una vasca a sezione tonda che garantisce una capacità di 20 m3, con sponda posteriore a sollevamento idraulico e barra para-incastro posteriore rovesciabilepara-incastro posteriore rovesciabi-





Il marchio Scania a livello globale gode di una forte presenza nel settore del cava-cantiere.

me dell'iniziativa? "Volevamo che fosse immediato il riferimento al settore delle costruzioni - risponde Daniele Lucà - settore che in questi anni ha fortemente subito gli effetti della crisi economica: il lavoro per gli operatori si è drasticamente ridotto a causa del sostanziale fermo del mercato immobiliare residenziale e commerciale e della riduzione degli investimenti pubblici e privati per le grandi opere e per nuove infrastrutture. Questa situazione ha portato a un crollo delle immatricolazioni ed a una forte sofferenza per i professionisti del settore, costretti a stravolgere l'organizzazione e il modus operandi della propria azienda. Tuttavia, dal 2015 anche questo settore sta manifestando segnali di ripresa. Ed è per questo che nel 2016 Scania lancia un messaggio chiaro: vogliamo essere al fianco dei clienti come partner, supportandoli nella riorganizzazione efficiente della flotta e nel raggiungimento della massima profittabilità per arrivare a cogliere la grande occasione data da questa ripresa".

Attraverso il sito web dedicato - www.scaniacostruireil-futuro.it. - tutti gli operatori del settore possono prenotare, fino alla fine dell'anno, una prova sul campo nelle cave dove lavorano: che cosa troveranno ad attenderli? "Tutto quanto occorre per proiettarsi al futuro - risponde Daniele Lucà - Veicoli eccellenti, Master Driver esperti nella guida in cava ed esperti delle soluzioni personalizzate, sia per

la vendita, con Scania Finance, che per il post vendita, con personale della nostra Rete di assistenza. Come da tradizione, anche in questa iniziativa Scania ha voluto coinvolgere la Rete di Concessionarie e di officine, che faranno la loro parte per stare vicini al cliente".

Ancora una volta Scania sembra andare controcorrente, investendo in un settore che, nel più generale panorama del trasporto professionale, ha dato segnali di grande sofferenza. Quali sono gli obiettivi che si prefigge Italscania in termini di presenza sul mercato? "Negli anni passati - risponde il Responsabile Marketing - Scania in Italia deteneva una quota poco rilevante in questo segmento. In questi ultimi anni sempre più

aziende hanno deciso di affidarsi all'esperienza e alla professionalità di Scania e della sua Rete, che si sono dimostrate un partner d'eccellenza nell'affrontare le evoluzioni e i cambiamenti che hanno caratterizzato il settore delle costruzioni e le sue esigenze. E l'anno scorso la nostra quota di mercato è quasi triplicata: abbiamo chiuso il 2015 con 1'8 per cento. L'obiettivo nel prossimo triennio è crescere in modo sistematico e avvicinarci a valori decisamente più importanti".

Îl marchio Scania a livello globale gode di una forte presenza nel settore del Cava Cantiere: è leader di mercato in Sud America e detiene quote rilevanti in Asia e in Europa. "Costruire il Futuro-continua Daniele Lucà - non è un'operazione che ha come unico scopo quello di fare volumi: l'obiettivo è dimostrare al mercato che Scania è la scelta ideale anche per le

aziende che operano in contesti difficili e gravosi come quelli legati al mondo delle costruzioni. Abbiamo tutte le carte in regola per affermarci ai massimi livelli anche in questo settore. Perché proprio adesso? Perché Scania è un'azienda dedicata esclusivamente al trasporto, nel suo DNA vi è una sola mission: accontentare il cliente. Durante gli anni della crisi non abbiamo mai lasciato soli i nostri clienti: con quest'iniziativa proseguiamo sulla stessa lunghezza d'onda, mettendo in campo la nostra competenza, andando a trovare il cliente proprio laddove egli opera tutti i giorni, con una proposta complessiva che, dal veicolo alla guida, dal prodotto finanziario al post vendita, sposi le sue specifiche esigenze"

Protagonista nelle varie tappe di "Costruire il futuro" sarà Giancarlo Perlini, Responsabile del Dipartimento Sales and Development, Construction, Distribution, P&S di Italscania. "In un contesto in continua e rapida evoluzione - afferma Perlini - intendiamo valorizzare la capacità delle nostre soluzioni di trasporto di soddisfare tutte le esigenze operative dei clienti, sia che si parli di lungo raggio, distribuzione, trasporto pubblico, applicazioni speciali o, appunto, di cava-cantiere".

"Con quest'iniziativa prosegue Perlini - abbiamo
l'ambizione di dimostrare sul
campo il valore delle soluzioni Scania per il cava-cantiere,
in termini di qualità e prestazioni del prodotto e di efficacia dei servizi a supporto, dal
finanziamento ai pacchetti di
manutenzione e riparazione
passando dai Driver Services;
un'offerta completa e personalizzata che ci contraddistingue e che punta a massimizzare la profittabilità dei clienti"



LUCA PATRIGNANI: "STUDIAMO UN'OFFERTA AD HOC E FLESSIBILE"

FOCUS SULLE ESIGENZE FINANZIARIE: IN CAMPO ANCHE SCANIA FINANCE

Un aspetto importante nell'acquisto di un veicolo, che a maggior ragione negli anni della crisi è divenuto assolutamente decisivo, è rappresentato dal supporto finanziario: in assenza di liquidità, i trasportatori si sono trovati spesso nella condizione di aver bisogno di investire nel rinnovo del parco, ma di rimandare alla fine ogni decisione in attesa di "tempi migliori". In questi anni difficili un po' tutti i principali costruttori di veicoli industriali hanno studiato formule per supportare il cliente in questa fase, con l'aiuto di aziende appositamente dedicate. Scania ha fatto del suo punto forte l'approccio al cliente in termini di partnership, prima, durante e dopo l'acquisto; nella fase d'acquisto con l'intervento di Scania Finance, che nelle tappe di "Costuire il futuro" sarà presente con i suoi professionisti per predisporre, con il trasportatore, ipotesi di piani fi-

nanziari ad hoc. "Quello del Cava Cantiere – spiega Luca Patrignani, in Scania dal 2001 come Credit Manager, dal 2011 Sales & Marketing Manager in Scania Finance Italy – è un settore molto particolare, caratterizzato da un andamento stagionale: sulla scia del principio sartoriale che contraddistingue Scania, i nostri professionisti confezionano soluzioni di finanziamento e assicurative ottimizzate per ogni cliente, padroncino o grande flotta, tenendo conto delle specifiche necessità stagionali che contraddistinguono questo settore".

Ad esempio, qual è una caratteristica specifica delle proposte Scania Finance per gli operatori del cavacantiere? "Difficilmente – illustra Luca Patrignani – realizziamo un unico piano finanziario che si adatti a qualsiasi cliente: a volte abbiamo di fronte clienti con attività che per loro natura vanno incontro a periodi di

fermo. Ad esempio, in alcune zone in inverno le cave sono quasi sempre chiuse. Occorre flessibilità nel gestire questi intervalli; per questo motivo, insieme al cliente si cerca di adattare il più possibile il piano finanziario al periodo di inattività evitando i mesi di fermo senza produzione di reddito.

Altro aspetto riguarda la durata del contratto: si tratta spesso di clienti che acquistano il veicolo con l'obiettivo di tenerlo per molti anni, di conseguenza si stabilisce un piano finanziario dal periodo più lungo".

Sul piano commerciale qual è l'aspettativa di Scania Finance in relazione a quest'iniziativa? "La crisi – risponde Luca Patrignani – non ci ha mai spaventato, ma semmai spinto ad avvicinarci ulteriormente ai nostri clienti. Il nostro approccio è riassumibile così: ci sono molte aziende strutturate nel settore del cava-cantiere che, pur in grossa difficoltà, inten-



dono cogliere l'opportunità della ripresa e sono consapevoli che per farlo occorre procedere al rinnovo di mezzi oggi vetusti e meno efficienti. Grazie a soluzioni finanziarie studiate ad-hoc, queste aziende possono ripartire e agganciare la ripresa, con Scania al loro fianco".

In che modo "Costruire il Futuro" può aiutare Scania Finance ad avvicinarsi ai clienti? "L'obiettivo della nostra presenza in quest'iniziativa - afferma in conclusione Luca Patrignani - è valutare in che modo le aziende stanno riprogettando il loro futuro. Costruire il Futuro rappresenta il luogo d'incontro più adatto per ascoltare e comprendere le esigenze di queste aziende e, su queste basi, dar loro il supporto di cui hanno bisogno. "Più in generale l'obiettivo di Scania è favorire la scoperta del veicolo, della proposta finanziaria e assicurativa più adatta al cliente, confezionando con lui la migliore soluzione, la più efficace e la più sostenibile sul piano della profittabilità nel futuro: questa è per Scania la migliore garanzia per il futuro"

IVECO-HAM ITALIA

L'avanzata del metano liquido

A CASTEL SAN PIETRO TERME. NELL'HINTERLAND BOLOGNESE, È STATA INAUGURATA LA TERZA STAZIONE ITALIANA DI RIFORNIMENTO DI LNG PER VEICOLI PESANTI, DOPO QUELLE ATTIVE A PIACENZA E Novi Ligure. Grande IL RUOLO DI IVECO NEL PROMUOVERE IL PIANO DI SVILUPPO DEL METANO LIQUIDO PORTATO AVANTI DALLA SOCIETÀ HAM ITALIA CHE HA IN PROGETTO L'APERTURA IN ITALIA A Breve di altri 6 IMPIANTI.

FABIO BASILICO

CASTEL SAN PIETRO TERME

Piove ma nonostante l'assenza dell'illuminazione solare le moderne strutture che compongono la nuova stazione di rifornimento LNG (metano liquido) per veicoli pesanti allestita da Ham Italia all'interno della stazione di rifornimento VGE di Castel San Pietro Terme (Bo) brillano di luce propria attirando gli sguardi dei numerosi ospiti giunti alle porte del piccolo centro situato a una ventina di chilometri da Bologna per la storica inaugurazione. A fare da preziosa cornice all'evento alcuni Iveco Stralis LNG di alcune importanti flotte italiane (LC3 e Smet) che hanno creduto nel metano liquido come reale soluzione di trasporto economica ed ecologica, sostenute in questa scelta da Iveco, leader europeo nella commercializzazione di veicoli alimentati a gas naturale e grande promotrice dell'offensiva LNG in Italia.

"Il gas naturale liquido - ha ricordato Aldo Bernardini di Ham Italia - è gas naturale trasformato in forma liquefatta e mantenuto a -160 ° C in serbatoi criogenici al pari di



gas come l'azoto liquido o altri gas tecnici. Il grande vantaggio dell'utilizzo dell'LNG è evidente: sfruttando la caratteristica del metano che trasformato in forma liquida riduce di 600 volte il suo volume, è possibile trasportarlo su gomma permettendo di uti-

lizzare il combustibile più ecologico ed economico esistente in luoghi non raggiunti dalle normali condotte metano. L'LNG inoltre è un combustibile con caratteristiche addirittura superiori al metano delle condotte in quanto, grazie al processo di liquefa-



Il centro di comando della nuova stazione LNG bolognese.

zione, è sempre costituito da metano e gas combustibili al 99,9 per cento, a differenza di quello proveniente delle condotte che può contenere fino al 15 per cento di gas non combustibili". Va aggiunto che per le sue caratteristiche fisiche, il metano liquido è un gas combustibile sicuro. In particolare, ha una temperatura di autoaccensione superiore ai 540°C (per il Gpl si parla invece di circa 350°C) ed è più leggero dell'aria, quindi in caso di perdita si disperde rapidamente (il Gpl al contrario è più pesante dell'aria e tende ad accumularsi per lungo tempo).

La società Ham Italia ha messo in funzione il terzo impianto in Italia per il rifornimento LNG di veicoli pesanti, realizzato per conto di Vulcangas Emilia. Castel San Pietro Terme segue gli impianti di Piacenza e Novi Ligure. La struttura, aperta alcuni mesi prima per la distribuzione del solo CNG (gas naturale compresso), è stata integralmente progettata dal Gruppo Ham, che nell'impianto bolognese ha potuto esprimere al meglio il suo know how tecnologico nel campo del rifornimento dei

veicoli LNG, che avviene senza l'ausilio di nessuna pompa di spinta (ma solo di serbatoio e colonnina), cioè senza l'utilizzo di corrente elettrica. La velocità di rifornimento è molto elevata: pochi minuti per erogare 500 litri di LNG. Inoltre, quello di Castel San Pietro Terme è il primo impianto LNG in Italia ad adottare per lo stoccaggio un serbatoio orizzontale anziché verticale; ciò perché il piano urbanistico locale non prevedeva la possibilità di elevare il serbatoio in altezza. Questa particolarità progettuale ha richiesto, date le particolari condizioni di istallazione, la messa in campo di tutta l'expertise dei tecnici Ham Italia per il buon funzionamento della stazione nei rifornimenti CNG e LNG. La struttura di Castel San Pietro Terme è parte del network di impianti che Ham sta realizzando in Italia, altre 6 stazioni LNG già contrattualizzate nel Nord e Centro Italia: almeno due saranno operative prima dell'estate.

L'LNG sta muovendo i primi passi in Italia mentre è già largamente utilizzato all'estero, in particolare in Spagna, dove quasi il 50 per cento del metano è utilizzato in forma liquefatta. La casa madre spagnola HAM ha all'attivo oltre 400 impianti per uno stoccaggio complessivo di oltre 40mila metri cubi. HAM si qualifica dunque come l'azienda leader in Europa nella costruzione di impianti, nel trasporto e nella commercializzazione dell'LNG.

Allo stesso tempo, Iveco si qualifica come azienda leader nella commercializzazione di veicoli leggeri, medi e pesanti e autobus alimentati a gas naturale. Lo Stralis Natural Power può utilizzare sia gas naturale che biometano, ovvero metano da fronti rinnovabili prodotto dalla fermentazione batterica dei residui organici provenienti principalmente da rifiuti urbani e biomasse in decomposizione. Il gas naturale e il biometano possono essere immagazzinati sullo Stralis sia in forma gassosa compressa (CNG) a 200 bar che in forma liquefatta (LNG) a -125°C e 10 bar. Le caratteristiche principali che rendono il gas naturale e il biogas combustibili decisamente puliti e ideali per l'utilizzo nelle aree urbane e per la distribuzione notturna sono le emissioni nocive minime del particolato (-95 per cento rispetto al diesel), le ridotte emissioni di ossidi di azoto e promotori di ozono (-35 per cento rispetto al diesel), il fatto che si posizionano tra i migliori combustibili in termini di well-to-wheel, ovvero tenendo conto dell'intera filiera del metano dal pozzo di estrazione al suo utilizzo, riducendo rispetto al diesel le emissioni di CO2 dal 10 per cento fino al 100 per cento nel caso del biometano, e infine la riduzione in media di 5 dB (A) delle emissioni sonore ester-

Il gas naturale ha un costo decisamente inferiore rispetto la gasolio a parità di contenuto energetico. Ciò consente una riduzione fino al 40 per cento per l'azienda di trasporto delle spese di approvvigionamento del carburante, ovvero la voce di costo più importante del Total Cost of Ownership, l'insieme di tutti costi d'esercizio del veicolo. Il risparmio complessivo del TCO arriva fino al 10 per cento.

LA VARIETÀ DELL'OFFERTA RISPONDE PIENAMENTE A DIVERSE ESIGENZE

Stralis Natural Power, nessun limite al trasporto su gomma

Stralis Natural Power è pronto ad affrontare qualsiasi sfida del trasporto, al pari dei suoi fratelli diesel. Non poteva che essere così per Iveco che da sempre investe risorse e tecnologie per lo sviluppo e la diffusione del gas naturale come carburante alternativo performante, economico ed ecologico. La varietà di offerta che Stralis Natural Power presenta risponde pienamente a diverse esigenze di trasporto in termini di versioni, configurazioni e soluzioni tecniche. La cabina è progettata intorno all'autista. Ergonomia, comfort, sicurezza e infotainment, ai vertici della categoria, garantiscono un ambiente di lavoro ottimale che massimizza la produttività in ogni missione. Stralis è equipaggiato con motori FPT Cursor 8 Natural Power caratterizzati da combustione stechiometrica, ovvero con rapporto tra aria e combustibile chimicamente corretto,

alimentazione monofuel, 100 per cento gas naturale o biometano, ciclo Otto con candele di accensione che provocano la combustione della miscela aria-gas immessa da un rail, con 2 iniettori per cilindro, sul condotto di aspirazione. Per il trattamento dei gas di scarico viene utilizzato un semplice catalizzatore a tre vie passivo, che non richiede aggiunta di additivi e manutenzione. Gli autocarri della famiglia Stralis possono essere equipaggiati con un'ampia combinazione di serbatoi CNG in acciaio su lato destro, sinistro, dietro cabina e sopra il filo telaio, per capacità da 450 a 1.320 litri e autonomia da 300 a 600 km. Per le missioni a media-lunga distanza l'LNG permette di allungare considerevolmente il raggio operativo: nella configurazione standard del trattore 2 assi con serbatoio da 560 litri, l'autonomia è superiore a 750 km.





NUOVO STRALIS NATURAL POWER
IL RIVOLUZIONARIO **VEICOLO A GAS**PER UN TRASPORTO **SOSTENIBILE A LUNGO RAGGIO.**



NUOVA CATENA CINEMATICA

Motore Cursor 9 da 400 CV Certificato Piek Quiet Truck Cambio automatizzato a 12 velocità con funzione eco-roll Ponte posteriore con attriti interni ridotti Eco-pneumatici Michelin "Tripla A"

TCO RIDOTTO

Fino al 40% di risparmio sul carburante Intervalli di manutenzione ogni 75.000 km Servizi telematici di alto livello

ELEVATE PRESTAZIONI NEL LUNGO RAGGIO

Più di 1.000 litri di capacità di LNG Fino a 1.500 km di autonomia

MASSIMO COMFORT E SICUREZZA

Cabina Hi-Way
Abitabilità ed ergonomia
al vertice della categoria
Adaptive Cruise Control
Rifornimento in totale sicurezza

NUOVO STRALIS NP: IL MIGLIOR VEICOLO A GAS DELLA CATEGORIA PER MISSIONI A LUNGO RAGGIO ED EMISSIONI ULTRARIDOTTE.

Scopri il NUOVO STRALIS NP, il rivoluzionario veicolo a gas per le missioni a lungo raggio. Oltre alle emissioni di CO₂ estremamente ridotte, con il nuovo motore, la nuova cabina, la nuova trasmissione e i serbatoi CNG e LNG, puoi ottenere fino al 40% di risparmio sul carburante, minimo inquinamento e massimo comfort nelle missioni a lungo raggio.

STRALIS NP, campione naturale di TCO₂.





IVECO

ATL scommette sul territorio



MAX CAMPANELLA FAGNANO OLONA

Nel cuore della Lombardia, a un quarto d'ora di strada dall'aeroporto della Malpensa, nel crocevia tra le province di Milano, Varese e Como, il Gruppo ATL ha aperto la sua quarta sede: da quella originaria di Colico, dove rimane l'headquarter con contabilità e amministrazione, la Concessionaria Iveco è gradualmente avanzata nel territorio di Como e, nel 2013, in quello di Varese, dove oggi il costruttore nazionale si è affermato nelle sue posizioni. Pur in anni difficili, il Gruppo ATL non ha nascosto le sue ambizioni e, con tutte le cautele del caso, ha poi deciso di investire, individuando a Fagnano Olona, all'incrocio fra

tre autostrade - Milano-Laghi, Milano-Varese-Como e Pedemontana - un sito adatto per l'apertura di un nuovo punto per la vendita e assistenza.

Dapprima sede di una Concessionaria di un marchio automobilistico, la nuova sede ATL Iveco sorge su un'area esterna di 9mila mq, dedicati allo showroom dei veicoli dei marchi Iveco e Fiat Professional, e dispone di uno spazio interno di 3mila mq dove si svolgono le attività di vendita di veicoli nuovi e usati e i servizi di assistenza e di distribuzione dei ricambi.

La struttura varesina di ATL Iveco si aggiunge alla storica sede principale di Colico e a quelle di Oltrona San Mamete, in provincia di Como, e Lainate, in provincia di Milano (a breve distanza da Fagnano Olona), specializzata nella gestione dei ricambi grazie al suo ampio e strutturato magazzino. Le quattro sedi, con sette punti vendita, 19 punti di assistenza e 17 officine autorizzate, garantiscono un servizio vendita e postvendita efficiente e capillare ai clienti di molti comuni delle province di Milano, Varese, Como e Lecco e dell'intera provincia di Sondrio.

L'apertura ufficiale della sede è stata salutata con un evento da numeri decisamente record: mirata a far conoscere la nuova struttura e i veicoli Iveco in esposizione, la serata era organizzata con l'aspettativa di circa duecento invitati, che invece hanno raggiunto quota 500. Ha avuto il suo daffare Patrizio Dono, Amministratore delegato di ATL,

nell'accogliere gli ospiti intervenuti. Tra questi Mihai Daderlat, Iveco Business Director Italy & Mediterranean Area. "L'inaugurazione di oggi - ha commentato Mihai Daderlat - è ulteriore conferma del grande valore della Rete di Iveco, che dimostra la stretta sinergia di Iveco e le sue Concessionarie. ATL continua a guardare al futuro con coraggio e determinazione, sempre capace di cogliere le esigenze del tessuto aziendale locale. Il fatto che l'evento registri un numero così elevato di partecipanti fa comprendere quanto dinamismo ci sia oggi nel mondo del trasporto, passione e interesse dei quali beneficia Iveco e non solo. ATL coglie oggi una grande opportunità, l'occasione per affermare la presenza di Iveco: insieme, Iveco e le sue Concessionarie stanno investendo, favoriti da un clima di fiducia ritrovata dopo anni di sofferenza".

L'evento di Fagnano Olona ha rappresentato l'occasione per Mihai Daderlat per esprimere ottimismo (dote che appartiene in modo naturale al personaggio) guardando al futuro. "Iveco - prosegue l'Iveco Business Director Italy & Mediterranean Area - rispetto all'anno scorso registra in media una crescita del 30 per cento in tutte le gamme, con numeri ancora superiori nei veicoli leggeri: con questi numeri è più che corretto osare e pensare al futuro. Non sarà un percorso né facile né rapido ma prevediamo che la crescita continuerà nel 2016 e 2017, con condizioni favorevoli per Iveco che oggi compete per

qualità e innovazione, beneficiando dei forti investimenti attuati sulle gamme. L'Italia che vince, come afferma il nostro claim, vuole ricordare proprio questo: Iveco propone un prodotto italiano caratterizzato da tecnologia all'avanguardia e sostenibilità economica e ambientale".

Di particolare importanza l'area geografica in cui avviene l'ultima, importante novità in casa Iveco. "La zona in cui investe ATL - afferma in conclusione Mihai Daderlat - è un'area ricca sul piano econo-

GRAZIE ALL'APERTURA DELLA NUOVA SEDE DI FAGNANO OLONA, LA CONCESSIONARIA ATL PUÒ CONTARE OGGI, NELL'AREA LOMBARDA, SU QUATTRO STRUTTURE IMPEGNATE NEL GARANTIRE I PIÙ ALTI SERVIZI AI PROFESSIONISTI DEL TRASPORTO. NUMERI DA RECORD ALL'INAUGURAZIONE: ANZICHÉ I PREVISTI 200, SONO ARRIVATI OLTRE 500 PARTECIPANTI. "L'ENTUSIASMO E LA PASSIONE PER IL SETTORE SONO PALPABILI: NE BENEFICIA IVECO E NON SOLO", DICHIARA Mihai Daderlat, **IVECO BUSINESS** DIRECTOR ITALY & **M**EDITERRANEAN AREA.

mico e rappresentativa di tanti settori del trasporto: Grande Distribuzione, logistica internazionale, transito di trasporti verso l'estero. Siamo di fronte a un bacino potenziale di clienti ai quali ATL Iveco si propone come business partner per prodotti e servizi".



Mihai Daderlat, **Iveco** Business Director Italy & Mediterraean Area insieme a **Patrizio Dono**.



vendita **ATL**; **Marco**, Responsabile Commerciale; **Patrizio**, Amministratore delegato.

ALESSIO DONO, RESPONSABILE POST VENDITA ATL IVECO

"FACCIAMO STRADA SEMPRE ACCANTO AGLI AUTOTRASPORTATORI"

Partita trent'anni fa come officina Magirus, origine che emerge nel corso dell'evento inaugurale con alcuni veicoli speciali esposti, ATL nel giro degli ultimi tre anni ha raddoppiato il suo potenziale di mercato. Al timone dell'azienda Patrizio Dono, Amministratore delegato, affiancato in azienda dal fratello Gaudenzio, ai quali si è aggiunta la seconda generazione: Marco, figlio del primo, è Responsabile Commerciale; Alessio, figlio di Gaudenzio, è Responsabile post vendita. "Apriamo questa nuova sede - spiega quest'ultimo - proseguendo con quella che è da sempre la nostra filosofia di lavoro: non vendiamo

semplicemente un camion, ma siamo partner commerciali delle aziende di trasporto, collaboriamo con i clienti e vogliamo rappresentare un loro riferimento, in modo che abbiano in fiducia in noi. Servizio a 360 gradi per noi vuol dire far transitare le problematiche dal cliente alla Concessionaria e risolverle nel minor tempo possibile. È quanto faremo anche in questa zona con l'obiettivo di aumentare le quote e diventare, anche qui, un riferimento per l'autotrasporto".

Quanto conta oggi il post vendita nell'intero business di ATL? "Circa il 30 per cento - risponde Alessio Dono - del fatturato. Anche la

sede di Fagnano è equipaggiata con tutto quanto occorre per rimettere un veicolo su strada, dai trapani alle presse ai sistemi informatici per la diagnosi, dalla linea di revisione al Centro tecnico per tachigrafi digitali. Le nostre officine sono aperte anche di sabato, almeno per mezza giornata, per consentire ai professionisti di non interrompere la loro attività settimanale. Due carri officina sono allestiti per un servizio di assistenza h 24".

Cresciuto nell'azienda di famiglia, Alessio Dono in ATL ha percorso tutta la gavetta, da meccanico a magazziniere; non è raro vederlo alla guida di un truck, al servizio del cliente così come per il test drive di un nuovo veicolo. Insomma, il camion è la sua passione. E la
sfida di Fagnano ne è l'ennesima dimostrazione. "Vogliamo - conclude il giovane manager
di ATL Iveco - presidiare il nord ovest di Milano e lo facciamo, com'è nel nostro dna, contando sulle nostre forze, le nostre risorse
umane e finanziarie: oggi il cliente vuole la
Concessionaria sempre al suo fianco; noi lo
sappiamo bene, abbiamo una comprovata
esperienza nella nostra capacità di svolgere il
ruolo di partner e abbiamo investito correttamente per fare strada, ancora una volta, al
fianco dei trasportatori".



reimagining energy

NON LASCIARE
CHE IL TUO BUSINESS
SI FERMI!

USA IL LUBRIFICANTE GIUSTO.



PETRONAS Urania

KEEPS YOUR
BUSINESS MOVING.

PETRONAS Urania con tecnologia ViscGuard™. Controlla la formazione dei depositi per una più lunga durata del motore.

PETRONAS Urania permette al vostro mezzo di viaggiare in modo più efficiente e più a lungo. PETRONAS Urania è sviluppato con tecnologia ViscGuard™ in grado di controllare efficacemente la formazione dei depositi nel motore, prevenire l'usura da abrasione, l'ossidazione e mantenere un'ottimale viscosità dell'olio. PETRONAS Urania allunga la durata del motore e riduce i costi totali di gestione. PETRONAS Urania aiuta a mantenere tutti gli impegni con i propri clienti giorno dopo giorno.



ITALSCANIA

Si può fare di più



FABIO BASILICO CARRARA

Nel difficile e impegnativo mondo del marmo di Carrara, non basta essere un veicolo specilizzato nel cava-cantiere. Per fare la differenza occorre mettere in campo doti uniche di resistenza e affidabilità per affrontare con successo le sfide che quotidianamente vedono impegnati gli operatori che si occupano del trasporto del prezioso marmo bianco destinato ai mercati di tutto il mondo. Scania ha dato prova di avere i veicoli giusti per svolgere al meglio queste mission impegnative.

Due aziende, la A.M.C. e l'Autotrasporti Baldini hanno, per la prima volta, testato sul campo l'affidabilità e la sicurezza dei loro nuovi mezzi Scania. Si amplia così, dopo la consegna alla Andrei Mario & C., la famiglia degli Scania 8x8 Euro 6 impegnati nelle impervie e affascinanti strade delle cave delle Alpi Apuane in operazioni di trasporto del prezioso marmo toscano.

Si tratta di mezzi che riconfermano un dato di fatto: le infinite possibilità permesse dalla modularità Scania offrono la soluzione perfetta e specializzata per ogni applicazione, anche per le missioni più impegnative dei veicoli eccezionali. Veicoli affidabili, robusti, potenti ed ecclettici premiati dalle tante realtà del settore che hanno scelto di affidarsi alle soluzioni complete della Casa svedese. Lo ha ribadito Sauro Bianchi della A.M.C. di Bianchi Ermanno e C. che racconta: "Ho scelto Scania perché ho conosciuto le persone che vi lavorano e la visita insieme a loro alla casa madre in Svezia mi ha reso testimone della capacità dell'azienda svedese di creare il mezzo più adatto alle mie esigenze. Sono convinto che Scania dia una garanzia di qualità per tutto ciò che riguarda il mio lavoro. E dal punto di vista dell'affidabilità ho la certezza di aver scelto il meglio"

A trasmettere questa senso di sicurezza al titolare della A.M.C. è lo Scania 8x8 da 490 cv, 13 litri Euro 6 con tecnologia EGR e SCR abbinato a un cambio a 12 rapporti e 2 primini con Overdrive. La coppia erogata si dimostra ancora una volta il valore aggiunto del Grifone, registrando 2.550 Nm tra 1.000 e 1.300 giri/min, ovvero uno dei più elevati rapporti coppia potenza sul merca-

Progettato per dare il meglio sui terreni impervi, il veicolo presenta un'elevata altezza libera da terra grazie anche alle rotocamere in posizione rialzata e può vantare un'ottimale manovrabilità, garantita da un passo compatto di soli 4.900 mm.

COMMENTI POSITIVI

Fratello del veicolo consegnato alla A.M.C. è il mezzo entrato nel parco macchine della Autotrasporti Baldini. La configurazione dei due Scania è la medesima così come la soddisfazione dei titolari. Marco Baldini commenta: "Ho sempre sentito commenti positivi su Scania sia da colleghi sia da altre aziende, ero quindi curioso di testare il mezzo in prima persona sul campo. Sono pienamente soddisfatto, ho avuto ragione a scegliere Scania. Nello specifico, a sorprendermi è la trazione anteriore disinseribile che mi consente di svolgere il mio lavoro in piena sicurezza". Infatti, disinserendola nei tratti nei quali non viene richiesta, ha il beneficio di ridurre i consumi e l'usura degli pneumatici oltre a permettere una migliore manovrabilità del mezzo. Vantaggi non trascurabili visto che le masse complessive dei due veicoli sono di 48 tonnellate. Considerando le condizioni estreme nelle quali i mezzi si trovano a operare - strade anguste, scoscese e impervie - è richiesta quindi una notevole trazione ma anche coppia frenante. Qui entra in gioco il rallentatore idraulico Scania, ottimizzato per le basse velocità e in grado di assicurare 4.100 Nm di coppia frenante, nonché perfettamente integrato con i freni di servizio e il freno motore a beneficio di una minore usura.

Inoltre, la cura per ogni piccolo dettaglio tecnico caratterizza la cabina G di cui gli Scania 8x8 sono dotati. Caratteristiche vincenti della cabina medio profonda sono la facilità di accesso e di uscita in massima sicurezza, l'ottima visibilità e i molteplici vani portaoggetti. L'organizzazione degli spazi e l'ergonomia sono un segno distintivo della cabina G, per un'immediata e intuitiva padronanza del mezzo che in un contesto come quello

delle cave di Carrara è di fondamentale importanza per svolgere al meglio un lavoro complesso. Scania fornisce ai clienti non solo un veicolo cucito su misura per le loro esigenze, ma anche una serie di servizi per aiutare le aziende a concentrarsi esclusivamente sulla loro attività principale, ottenendo il massimo in termini di affidabilità e prestazioni dai loro Scania. Tra questi servizi c'è lo Scania Driver Training che fornisce consigli di guida per massimizzare la sicurezza e minimizzare i consumi grazie alla formazione dei conducenti da parte dei Master Driver Scania.

Alla consegna dei due veicoli Scania 8x8 è, infatti, seguita un'approfondita presentazione del veicolo e del suo utilizzo da parte di Andrea Giovannini, trainer di Italscania: "Ho iniziato questo lavoro nel '97 - confida Sauro Bianchi - incontrando molti istruttori lungo il mio percorso, ma nessuno si è dimostrato valido come Andrea. Una persona molto preparata nel suo lavoro, capace di fornire sempre i migliori consigli sulle tecniche di guida per ottimizzare consumi, prestazioni e sicurezza".

Trasporto autonomo Il Grifone vola sulle strade dell'efficienza

Due nuovi Scania

ALTRETTANTE AZIENDE

GRIFONE ALL'INTERNO

CARRARA. UTILIZZATI PER IL TRASPORTO DEL PREZIOSO MARMO BIANCO TOSCANO, I

8x8 Euro 6

CONSEGNATI AD

AMPLIANO LA PRESENZA DEL

DELLE CAVE DI

DUE VEICOLI ASSICURANO

AFFIDABILITÀ E

CONDIZIONI

MASSIMA RESISTENZA

IN TUTTE LE DIFFICILI

OPERATIVE. SCANIA

DEI CLIENTI ANCHE

PER AIUTARE LE

CONCENTRARSI

ESCLUSIVAMENTE

SULLA LORO ATTIVITÀ

AZIENDE A

PRINCIPALE.

UNA SERIE DI SERVIZI

METTE A DISPOSIZIONE



ttraverso una dimostra-Attraverso una a....zione con due veicoli fra loro collegati, Scania ha presentato un innovativo sistema di guida autonoma. In cooperazione con fornitori leader in tecnologie avanzate e con il mondo accademico, e con il supporto dell'agenzia svedese per l'innovazione Vinnova, Scania ha sviluppato e testato veicoli che si guidano da soli, utilizzabili nel settore estrattivo e in quello por-

tuale.
"I veicoli automatici sono solo uno dei tanti tasselli di un quadro molto più grande, su cui Scania si sta concentrando per sviluppare delle soluzioni di trasporto che siano sicure, sostenibili per l'ambiente e che non utilizzino carburanti fossili - afferma il Presidente e Amministratore delegato di Scania Henrik Heriksson - Avere dei mezzi che si guidano da soli, accresce sia la sicurezza che la produttività. Inoltre, un mezzo automatico non guiderà mai troppo velocemente o in modo aggressivo e solo raramente avrà bisogno di riposare; il che ovviamente ne accresce la disponibilità"

Grazie all'intelligenza integrata, questi mezzi possiedono l'abilità di comprendere l'ambiente circostante e di adattarvisi portando a termine i compiti predeterminati. I veicoli autonomi Scania sono dotati di un'unità di controllo automatico che funge da intelligenza interna del veicolo ed esegue tutte le funzioni di automazione e di assistenza: raccoglie i dati dai numerosi sensori del veicolo e li elabora per dare una visione complessiva dell'area circostante.

L'unità di controllo riceve anche le destinazioni di trasporto dal sistema logistico fuori bordo e le traduce in istruzioni eseguibili dal sistema del veicolo.

INNOVAZIONE E SOSTENIBILITÀ AL SERVIZIO DEL TRASPORTO SU GOMMA

In Svezia debutta la prima strada elettrica del mondo

a prima strada elettrica al mondo non è fantascienza ma re-⊿altà. Al punto che sarà presto ultimata e testata da trattori Scania. Il progetto concretizza il sogno di una circolazione a basso impatto ambientale e che guarda alla profittabilità di chi la utilizza, garantendo la massima sicurezza stradale. Sull'autostrada E16 che affianca la città di Gävle, nella Svezia centrale, è quasi ultimata la messa in funzione della strada elettrica destinata alle operazioni di trasporto effettuate da mezzi pesanti. Una volta posizionate le linee dell'alta tensione lungo i due chilometri di strada elettrica, tutto sarà pronto per il primo percorso di prova degli autocarri Scania.

Questa tecnologia, conosciuta con il nome di trasmissione elettrica conduttiva, è stata sviluppata da Siemens, che, in collaborazione con Scania, ha condotto fin dal 2013 intense attività di ricerca oltre a sperimentazioni su autocarri elettrici a Berlino. Gli autocarri alimentati elettricamente sono in grado di ridurre le emissioni di combustibile fossile dell'80-90 per cento e il consumo di energia di oltre il 50 per cento. Ogni autocarro inserito in questo progetto riceverà energia elettrica attraverso



il pantografo, un collettore di elettricità montato sul telaio dietro la cabina. Il pantografo sarà a sua volta collegato alla struttura di linee di corrente posta sulla corsia destra della strada

Al fine di garantire il massimo livello di flessibilità, i veicoli saranno inoltre equipaggiati con catene cinematiche ibride sviluppate da Scania. Îl sistema permette ai mezzi pesanti di operare come veicoli elettrici quando viaggiano lungo la strada elettrica e come normali veicoli ibridi su strade standard. Al di fuori della corsia alimentata a energia elettrica, infatti, il pantografo viene disconnesso e il camion funziona o per mezzo del motore a combustione fossile o, in alternativa, attraverso il motore elettrico alimentato a batteria. Lo stesso sistema si applica anche quando si vuole superare un altro veicolo mentre si sta viaggiando sulla strada elettrica. Durante il sorpasso, il pantografo viene disconnesso e si può guidare il camion come un normale ibrido. Una volta superato il veicolo, è sufficiente rientrare nella corsia e automaticamente il pantografo si riconnette, permettendo di riutilizzare l'energia elettrica.



LE NUOVE FRONTIERE DELL'ECONOMIA DEI CONSUMI

Per Scania ogni dettaglio è importante e rientra in quel processo di miglioramento continuo che è alla base del suo agire.

Grazie a questo approccio sono stati introdotti aggiornamenti e novità in grado di ridurre di un ulteriore 3% il consumo di carburante.

MIGLIORAMENTO CONTINUO I EFFICIENZA COMPROVATA

L'efficienza nei consumi dei veicoli Scania è comprovata dalla realtà.

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

Scania pone al centro del suo impegno la redditività dei propri clienti.

Questo si ottiene grazie a veicoli efficienti, realizzati su misura per la missione a cui sono destinati e con servizi personalizzati, offerti da una rete di vendita e di assistenza capillare.



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





RENAULT TRUCKS D14 HIGH K PX4 ANTINCENDIO

Gli elicotteri volano sicuri

GUIDO PRINA ORIO AL SERIO

Un servizio antincendio che si rispetti richiede veicoli all'altezza del compito. Come quelli che Renault Trucks deve consegnare all'Esercito Italiano. Renault Trucks Italia li ha presentati presso l'Aeroporto Locatelli di Orio al Serio (Bg), sede al 3° Reggimento Sostegno Aviazione dell'Esercito "Aquila". Si tratta di automezzi antincendio aeroportuali di nuova generazione, costruiti su autotelaio Renault Trucks D14 4x4. Ancor prima che un elicottero o un aereo accenda i motori, le procedure di sicurezza prevedono che vengano allertati diversi autoveicoli antincendio per garantire la sicurezza del decollo e dell'atterraggio. Si tratta di veicoli predisposti per l'antincendio e il soccorso sanitario, che devono intervenire immediatamente in caso d'emergenza. Questo vale in tutti gli aeroporti governati dalle rigorose normative dell'International Civil Aviation Organisation. Su questo regolamento è sorta una specializzazione nell'ambito degli automezzi antincendio, relativa agli equipaggiamenti dedicati alla sicurezza del decollo e dell'atterraggio degli apparecchi ad ala fissa e ad ala rotante. Proprio a questi ultimi è dedicato il veicolo Renault Trucks D14 High K P4x4 con motore 6 cilindri da 270 cv con cui Renault Trucks ha vinto la gara istituita dal Ministero della Difesa per undici unità antincendio destinate ai propri eliporti più 2 unità per la Marina Militare già consegnati alla base di Napoli.

Quando si mette in moto

un elicottero, bisogna sempre avere pronta la squadra antincendio con il proprio automezzo - spiega il Colonnello Gianfranco Lauria Pantano, comandante del Reggimento "Aquila" - Questa base svolge un'importante attività di sostegno, occupandosi della manutenzione degli elicotteri da combattimento A129 Mangusta, oltre a essere Polo Tecnico Logistico per gli automezzi antincendio. Ogni

squadra antincendio è forma-



ta da personale altamente competente che si avvale di un veicolo efficiente conforme alle regole internazionali. La formazione del personale è costante, con programmi giornalieri, settimanali e trimestrali che prevedono anche esercitazioni utili a ciascuno per convalidare la consapevolezza del proprio ruolo nel contesto delle attività di volo. In caso d'emergenza la squadra deve intervenire immediatamente e ogni componen-

zione un veicolo equipaggiato per spegnere qualsiasi incendio nel minor tempo possibile. Le caratteristiche di quelli destinati agli eliporti sono contraddistinti dalle sigle H1 e H3, che indicano la presenza, come agenti estinguenti, di acqua, schiuma e polvere. La fornitura degli undici Renault Trucks D comprende entrambe le versioni, che si distinguono per la capacità dei serbatoi. Si tratta di veicoli a trazione integrale, caratteristica necessaria per questi mezzi che devono poter operare su qualsiasi terreno, equipaggiati con un cambio automatico Allison che agevola il lavoro del conducente e semplifica l'utilizzo della presa di forza che alimenta le attrezzature di bordo. L'allestimento dei Renault Trucks D, eseguito dalla ditta Rosenfire di Brescia, specializzata in veicoli antincendio, preve-

de, oltre ai bocchettoni per

pompe manuali, un bumper

monitor anteriore, che ha una

capacità di 950 litri al minuto

te della squadra deve sapere

perfettamente come compor-

tarsi, sotto il comando del ca-

posquadra, che coordina l'ac-

Ogni squadra ha in dota-

cesso all'area"

P4x4 dotato di MOTORE 6 CILINDRI DA 270 CV RENAULT Trucks ha vinto la GARA ISTITUITA DAL MINISTERO DELLA DIFESA PER UNDICI UNITÀ ANTINCENDIO DESTINATE AI PROPRI ELIPORTI PIÙ 2 UNITÀ PER LA MARINA Militare già CONSEGNATI ALLA BASE DI NAPOLI. ANCOR PRIMA CHE UN ELICOTTERO ACCENDA I MOTORI, LE PROCEDURE DI SICUREZZA PREVEDONO CHE VENGANO ALLERTATI DIVERSI **AUTOVEICOLI** ANTINCENDIO PER GARANTIRE LA SICUREZZA DEL DECOLLO E DELL'ATTERRAGGIO.

CON IL D14 HIGH K

ed è comandato dall'interno della cabina usando un display che consente all'operatore di vedere la posizione e l'orientamento dell'erogatore. Come avviene nei veicoli antincendio dell'ultima generazione, anche questo viene comandato da una centralina elettronica, che riduce gli errori dell'operatore, suggerendogli la migliore operazione da compiere nelle varie situa-

L'allestimento per l'Esercito è stato studiato anche per un utilizzo manuale che consente di operare in piena sicurezza anche in un ambiente ostile. Tra le altre caratteristiche di questa versione, che la rende idonea all'impiego nei teatri operativi all'estero, c'è la particolare verniciatura, che rende l'automezzo meno visibile ai rilevatori all'infrarosso. I veicoli antincendio devono intervenire nel minor tempo possibile e il Renault Trucks D rispetta ampiamente i valori richiesti dai regolamenti: ha tra l'altro una catena cinematica e rapporti al ponte per ottenere il massimo spunto, oltre a una cabina a tre posti per i tre componenti di ciascuna squadra antincen-

RENAULT TRUCKS ESTENDE LA GAMMA DI VEICOLI EQUIPAGGIATI **CON IL SISTEMA DI TRAZIONE**

OPTITRACK SPINGE AL MASSIMO PER SUPERARE I LIMITI

R enault Trucks amplia la propria offerta di veicoli equipaggiati con OptiTrack, il sistema di trazione caratterizzato da due motori idraulici integrati nei mozzi delle ruote anteriori che consente di disporre di una potenza motrice supplementare. Già disponibile su Renault Trucks C in configurazione 4x2 e 6x4, ora è anche proposto sulle configurazioni 8x4 e 8x2*6. Opti-Track è un sistema che Renault Trucks sviluppa dal 2009 con l'obiettivo di aumentare la forza traente del veicolo avendo cura dei consumi di carburante e mantenendo un elevato carico utile. Viene adottato ora da Renault Trucks C in configurazione 8x4 (con motore DTI 11 e 13) e 8x2*6 (con motore DTI 11), garantendo così la disponibilità di potenza motrice extra, solo quando necessario, attraverso due motori idraulici integrati nei mozzi delle ruote anteriori. Una soluzione che consente di superare i limiti di un convenzionale veicolo a trazione integrale, in particolare in termini di consumi di carburante, altezza di carico, costi di manutenzione e peso addizionale. Con l'aggiunta delle versioni 8x4 e 8x2*6, l'offerta OptiTrack ora copre la maggior parte delle configurazioni richieste per gli utilizzi nel settore edilizia: 4x2, 6x4, 8x2*6 e 8x4. Semplicemente premendo un pulsante sul cruscotto, l'autista può attivare o disatti-

vare il sistema in avanti o in retromarcia. OptiTrack è operativo da 0 km/h e si disconnette automaticamente ogni volta che la velocità del veicolo raggiunge i 25 km orari

Il sistema è alimentato da una presa di forza sul motore, lasciando così le prese di forza al cambio completamente disponibili. OptiTrack è associato al cambio robotizzato Optidriver, fornito di serie su tutti i veicoli Renault Trucks. Inoltre, per la massima sicurezza, OptiTrack è ora compatibile con il rallentatore idraulico Voith. Renault Trucks C, equipaggiato con Opti-Track, può districarsi da situazioni difficili mantenendo un carico utile superiore a quello di un tradizionale veicolo a trazione integrale (differenza di 600 kg). Rispetto alla precedente gamma Euro 5, Renault Trucks ha ridotto il peso del sistema di 90 kg. Inoltre, scegliendo un veicolo dotato di OptiTrack gli operatori migliorano la propria produttività: il lavoro diventa più sicuro, indipendentemente dalle condizioni atmosferiche, e i consumi sono ottimizzati.

Grande attenzione è stata anche rivolta al comfort di guida: la semplicità del sistema permette all'autista di uscire da situazioni potenzialmente difficili rimanendo in totale sicurezza. Il comfort è migliorato anche grazie al più agevole accesso in ca-



bina e grazie al nuovo telaio che rende l'impianto più stabile. Con la nuova offerta OptiTrack sulla gamma C che prevede ora anche l'abbinamento con il motore DTI 13, il rallentatore idraulico Voith e il cambio robotizzato Optidriver, la Losanga offre ai propri clienti lo strumento ideale per migliorare la loro

MAN TRUCK & BUS ITALIA

TGL in prima linea nel Food Service



FABIO BASILICO VERONA

MAN TGL dimostra ancora una volta le sue qualità nelle mission della distribuzione. A sceglierlo nuovamente, consolidando un rapporto iniziato da tempo, è la Fratelli Serra Srl, azienda che distribuisce, in collaborazione con il Consorzio Lekkerland Italia, food e no food in Piemonte e Liguria. Otto MAN TGL 8.180 entrano in servizio dopo la cerimonia di consegna avvenuta presso la concessionaria MAN Truck & Bus Italia Alpiservice Srl di Peveragno, alle porte di Cuneo, proprio di fronte al grande magazzino di 11mila metri quadrati della Fratelli Serra Srl.

"La nostra mission - spiega Franco Serra, responsabile commerciale della Fratelli Serra Srl - è servire tutti i negozi al dettaglio oltre a bar, tabacchi e ambulanti, in un'ampia area territoriale a cavallo tra Liguria e Piemonte, ovvero le province di Cuneo, Genova, Savona, Imperia, Torino e parte di Asti e Alessandria, per arrivare in un prossimo futuro fino in Valle d'Aosta. Nel nostro magazzino, che presto sarà ampliato di altri 4mila mq, gestiamo 4.600 referenze che

riceviamo da 380 fornitori differenti per servire 4.700 clienti. Numeri importanti che rendono bene l'idea della complessità della nostra organizzazione a cui si aggiunge un territorio complesso con tanti punti vendita in montagna o all'interno dei centri storici, quindi difficili da raggiungere. Inoltre, da quando alcuni anni fa abbiamo allargato la distribuzione anche alle bevande, i nostri trasporti sono considerevolmente aumentati di peso. Tutto questo contribuisce a rendere estremamente faticoso il lavoro, sia per i continui stop-and-go ma anche per le strade impervie; di conseguenza i veicoli sono sottoposti a stress notevoli, anche se i chilometri percorsi all'anno non sono eccessivi: 40/50 mila per una media di 20/25 consegne al giorno per ogni veicolo"

La flotta della Fratelli Serra, ovviamente tutta rigorosamente con la rossa livrea Lekkerland, si compone di 12 camion di gamma medio-leggera con una netta prevalenza di MAN TGL. "Abbiamo provato il primo MAN TGL solo pochi anni fa e da allora non abbiamo acquistato altro - prosegue Franco Serra - Quest'anno abbiamo deciso di avere quasi tutti veicoli

Euro 6 e al momento dell'ordine non abbiamo avuto dubbi: abbiamo scelto otto MAN TGL 8.180 tutti uguali, con sospensioni pneumatiche posteriori, freno motore potenziato, box di lega leggera e sponda idraulica. Sono l'ideale per le nostre esigenze, agili nelle strade strette, potenti per arrivare ovunque

anche a pieno carico, affidabili e robusti per sopportare tutte le difficoltà. Avere dei veicoli affidabili è un'esigenza di tutti ma nostra in particolare: è per questo che abbiamo sottoscritto il contratto 'Comfort Repair' che copre per i cinque anni di vita del veicolo tutti i costi di gestione: dalle manutenzioni ordi-



Franco Serra, responsabile commerciale della Fratelli Serra e Francesco Meineri della Alpiservice.

OTTO MAN TGL 8.180 SONO ENTRATI IN SERVIZIO PRESSO LA Fratelli Serra Srl, AZIENDA CHE DISTRIBUISCE, IN COLLABORAZIONE CON IL CONSORZIO LEKKERLAND ITALIA, FOOD E NO FOOD IN PIEMONTE E LIGURIA. "SONO L'IDEALE PER LE NOSTRE ESIGENZE, AGILI NELLE STRADE STRETTE, POTENTI PER ARRIVARE OVUNQUE ANCHE A PIENO CARICO, AFFIDABILI E ROBUSTI PER SOPPORTARE TUTTE LE DIFFICOLTÀ", DICE Franco Serra. RESPONSABILE COMMERCIALE.

narie ai consumi per usura, siano questi freni, frizioni o spazzole tergicristallo. In pratica, noi dobbiamo pensare solo al gasolio e agli pneumatici!".

La storia della Fratelli Serra è iniziata sessant'anni fa su iniziativa del nonno Cesare che si occupava di commercio di dolciumi. È stata la

seconda generazione, in particolare Luigi Serra affiancato dal fratello Mario, a dare la "svolta" definitiva all'attività dell'azienda di famiglia quando, negli anni Ottanta, sottoscrisse l'accordo con il consorzio Lekkerland per distribuire, oltre ai dolciumi, anche altri prodotti alimentari e bevande. Oggi in azienda è operativa la terza generazione, con i tre figli di Luigi Serra che stanno sviluppando con successo l'impresa: Franco Serra segue il commerciale, Alessandro le vendite e Manuela gli acquisti. Lekkerland è la più grande e riconosciuta società di commercio e di distribuzione di prodotti dolciari, bevande e articoli d'impulso in Italia. Con più di 30 centri di distribuzione, Lekkerland costituisce una rete di servizi in grado di coprire la quasi totalità del territorio nazionale e servire oltre 50mila punti vendita. A partire dal 1980, anno in cui il Gruppo inizia a operare su iniziativa di alcuni specialisti nell'ambito del commercio all'ingrosso, Lekkerland ha visto crescere la propria struttura in modo esponenziale, fino a conquistarsi un ruolo da protagonista a livello nazionale. Fin dall'inizio della sua avventura, Lekkerland Italia, che ha sede centrale a Milano, contribuisce allo sviluppo e alla diffusione delle politiche commerciali internazionali del più importante gruppo specializzato nel settore convenience, Lekkerland International Gmbh, particolarmente attivo in Germania e

MAN TGL, il "piccolo" di casa MAN, è proposto nelle versioni da 7,5 (quellascelta dalla Fratelli Serra) o 12 tonnellate, tutte caratterizzate dalla bassa tara per avere più carico utile. Tre le motorizzazioni di 4,5 litri nelle potenze di 150 cv, 180 cv (scelta dalla Fratelli Serra) e 220 cv e una di 6,9 litri da 250 cv. Tre anche le possibilità di scelta per la cabina: dall'essenziale ma sempre comoda C, alla L con spazio per la cuccetta e alla LX con tetto rialzato per un'altezza utile di quasi due metri. Comune a tutte le versioni TGL la qualità degli interni. Complete anche le dotazioni di sicurezza con il programma elettronico di stabilità (ESP), il MAN Brake-Matic e i sistemi di assistenza corsia (LGS) e di assistenza alla frenata d'emergenza

in altri paesi europei.

Più sicurezza per i truck sulle autostrade italiane

L'aumento del traffico dei veicoli pesanti sulle autostrade italiane è un buon segno. Non si può dire lo stesso per l'aumento degli incidenti autostradali che hanno coinvolto i truck. Nel dettaglio, l'anno scorso il traffico pesante in autostrada è aumentato del 3,8 per cento rispetto al 2014 e il traffico totale è cresciuto del 3,6 per cento. Questi dati derivano da un'elaborazione del Centro Ricerche Continental Autocarro su dati Aiscat, l'Associazione Italiana Concessionarie Autostrade e Trafori.

A fronte di un aumento del traffico in autostrada, vi è però da segnalare che sono cresciuti anche gli incidenti, che hanno fatto registrare una crescita generale del 2,6 per cento. In particolare, è maggiore la percentuale di crescita degli incidenti se si prendono in considerazione i veicoli pesanti: nel 2015, i sinistri autostradali che hanno coinvolto truck sono infatti aumentati del 14,2 per cento rispetto al

2014. Si tratta di un dato da non sottovalutare, a maggior ragione alla luce del fatto che nello stesso periodo considerato gli incidenti che hanno coinvolto veicoli leggeri in autostrada non sono aumentati, ma sono diminuiti dello 0,1 per cento.

"Potrebbe sembrare un dato fisiologico - commenta Alessandro De Martino, Amministratore delegato di Continental Italia - che con la crescita del traffico in autostrada siano aumentati anche gli incidenti. Vi è però da sottolineare che l'obiettivo della strategia messa in campo dall'Unione Europea è quello di aumentare la sicurezza stradale e quindi di ridurre il numero di incidenti e di persone coinvolte negli incidenti in tutto il continente".

Continental è fortemente impegnata sul tema della sicurezza: come spiega De Martino, "Continental è riconosciuta come un centro di competenza nella sicurezza stradale e

nella mobilità sostenibile ed è firmataria della Carta Europea sulla sicurezza stradale, che ha come obiettivo quello di risparmiare 25mila vite ogni anno a causa d'incidenti sulle strade europee. Per questo Continental mette a disposizione di tutti gli automobilisti e degli operatori del settore dell'autotrasporto tecnologie di ultima generazione che contribuiscono ad aumentare la sicurezza e al contempo consentono di ridurre le spese di gestione dei veicoli. Ad esempio, un semplice sensore che controlla la pressione di gonfiaggio dei pneumatici (Tyre Pressure Monitoring System, TPMS, come il ContiPressureCheck di Continental) è sufficiente per diminuire i consumi di carburante, e quindi anche le emissioni nocive, e mette a disposizione dei conducenti le informazioni necessarie per decidere se i pneumatici sono adatti alla circolazione o meno, contribuendo quindi ad accrescere il livello di sicurezza del veicolo stesso".

SU STRADA / DAF XF 440FT 4X2 SPACECAB

Generoso e previdente



Con una media di 3,632 km/l su un totale di oltre 310 chilometri percorsi e più di 85 litri di gasolio consumati, L'AMMIRAGLIA DAF EQUIPAGGIATA CON IL POTENTE MX-11 DA 435 CV SI RIVELA PERFORMANTE ED EFFICIENTE SIA SUI TRATTI AUTOSTRADALI PIANEGGIANTI CHE NEI PERCORSI MISTI PIÙ IMPEGNATIVI. PARTICOLARMENTE UTILE AL CONTENIMENTO DEI CONSUMI SI DIMOSTRA L'AVANZATO PREDICTIVE CRUISE CONTROL (REGOLATORE DI VELOCITÀ PREDITTIVO).

FABIO BASILICO **ASSAGO**

Una giornata di sole d'inizio estate è il momento ideale per mettere alla prova l'ammiraglia della gamma Daf Trucks. Lungo un tracciato autostradale di oltre 300 chilometri abbiamo testato un XF 440FT 4x2 trattore equipaggiato con l'affidabile sei cilindri MX-11 da 320 kW/435 cv e

con semirimorchio per un

MTC di 44 t. Accompagnati dal demo driver Paul Flipsen iniziamo a fare conoscenza del mezzo salendoci a bordo. L'ampia cabina SpaceCab (larga 2.490 mm) equipaggiata con un letto si caratterizza per l'ampio spazio a disposizione di autista e secondo passeggero. I numerosi vani portaoggetti consentono di riporre con tranquillità e sicurezza oggetti di dimensioni diverse e il

pratico comparto frigo da 42 litri posizionato sotto il letto è particolarmente capiente e di facile utilizzo. Il posto di guida, ergonomico e funzionale, permette al driver di mettersi comodo e di concentrarsi sulla guida. Il volante in pelle con finiture bicromatiche Copper Brown fa pendant con i sedili conducente e passeggero Xtra Leather Air a schienale alto, con sospensione pneumatica, riscaldati e con ventilazione attiva.

Grazie al Driver Performance Assistant, il conducente può ottenee uno stile di guida più conveniente in termini di costi. Le informazioni vengono visualizzate sul display TFT a colori da 5 pollici posto nel quadro sturmenti. All'esterno, la SpaceCab del Daf XF spicca per la sua conformazione particolarmente aerodinamica. Esteticamente vincenti si dimostrano lo spoiler sul tetto, i fender laterali e le minigonne. Le luci diurne prevedono quattro Led su ciascun lato integrate nei gruppi ottici. I fari a Led sono dotati di tergifa-

La prima parte del test drive durato quasi quattro ore prevede la copertura della distanza tra la stazione Eni di Assago (Tangenziale Ovest di Milano) e l'uscita della A21 di Alessandria, in direzione ovest. Lungo i poco più di 82 chilometri del tragitto interamente pianeggiante, l'XF dà il meglio di sé, rivelandosi un grande stradista attento ai consumi. In poco meno di un'ora, vengono coperti 82,7 chilometri e consumati 19,805 litri di gasolio, pari a una media ottimale di 4,175 km/l. Anche nel successivo tratto sicuramente più impegnativo che da Alessandria ci porta fino a Gravellona Toce, là dove finisce la A26, l'XF 440 ci comporta in modo egregio, affrontando con sicurezza i numerosi tratti in salita che accompagnano l'approssimarsi dell'area montana. Gli oltre 127 chilometri della tappa sono coperti in poco più di un'ora e mezza con un consumo totale di 38,133 litri e una media di 3,355 km/l. L'estrema varietà del tracciato ha messo alla prova le qualità tecniche del trattore Daf che ha sfruttato fino in fondo strumenti importanti come il Predictive Cruise Control (Regolatore di velocità predittivo) che, basandosi sulla tecnologia GPS, è in grado di prevedere i cambiamenti imminenti nelle pendenze. Il PCC ha potuto quindi escludere il valore della velocità di crociera impostato in precedenza, modificare la strategia di cambio marcia del cambio AS Tronic a 12 marce e attivare l'EcoRoll, risparmiando in questo modo carburante.

La terza e ultima tappa, poco meno di 100 chilometri da Gravellona Toce alla stazione di servizio Eni di Assago coperti in un'ora e diciotto minuti, era caratterizzata da un tracciato misto con percorsi in pendenza e tratti pianeggianti. L'XF 440 ha combinato al meglio le performance già effettuate nelle due tappe precedenti, mettendo a segno un risultato di tutto rispetto, con una media km/l di 3,624, calcolata tenendo in considerazione i 27,546 litri totali di gasolio consumati.

Il risultato finale del test drive conferma le buone performance complessive dell'XF: in 3 ore e 51 minuti sono stati percorsi 310,50 chilometri con un consumo totale di gasolio di 85,484 litri e una media di 3,632 km/l. Il consumo di AdBlue, pari al 2,7 per cento del consumo carburante come comunicatoci dal costruttore, risulta pari

LA CARTA D'IDENTITÀ

Nome: XF 440FT

Cognome: Daf Trucks

Configurazione: 4x2 trattore + semirimorchio.

Cabina: SpaceCab

Motore: MX-11, diesel 6 cilindri, turbocompressore a stadio singolo a geometria variabile (VTG), sistema common rail ad alta pressione, ricircolo dei gas di scarico EGR raffreddato e unità DPF/SCR montata sul telaio. Cilindrata: 10,8 1. Carburante: gasolio. Potenza max: 320 kW/435 cv a 1.450-1.700 giri/min. Coppia max: 2.100 Nm a 1.000-1.450 giri/min. Livello emissioni: Euro VI. Cambio: automatico AS Tronic 12 marce, con funzioni FastShift, EcoRoll e Hill Start Aid (HSA)

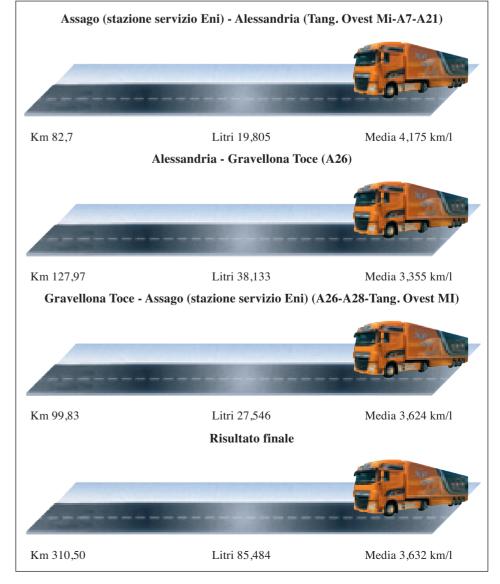
Impianto frenante: MX Engine Brake. Freni a disco ventilati. Impianto aria a doppio circuito con comando elettronico (EBS).

MTT: 18 t. MTC: 44 t

Sospensioni: anteriore: paraboliche normali con ammortizzatore e stabilizzatore; posteriore: pneumatiche a gestione elettronica con 4 soffietti, ammortizzatori e stabilizzatori. Pneumatici: anteriore: Goodyear FMAXS 315/70R22.5; po-

steriore: Goodyear FMAXD 315/70R22.5.

Dotazioni: spoiler per tetto, fender laterali, minigonne; sedili Xtra Leather Air a schienale alto; Adaptive Cruise Control con allarme anticollisione anteriore è impianto frenante d'emergenza avanzato, Predictive Cruise Control, Driver Performance Assistant, sistema avvertimento abbandono corsia, sistema di controllo elettronico della velocità, sistema di indicazione della pressione degli pneumatici.



PACCAR FINANCIAL: CONOSCIAMO PERFETTAMENTE IL VOSTRO BUSINESS

Conosciamo perfettamente il vostro business, perché è il nostro business. In qualità di società finanziaria facente parte dello stesso gruppo di DAF Trucks, PACCAR Financial si dedica esclusivamente al settore del trasporto su strada e al raggiungimento del successo da parte dei clienti DAF. PACCAR Financial offre soluzioni finanziarie personalizzate per veicoli nuovi ed usati, rimorchi e semirimorchi, allestimenti specifici. Per scoprire come gli specialisti di PACCAR Financial assistervi per ottenere il massimo dalle vostre attività aziendali, visitate il sito WWW.PACCARFINANCIAL.EU/CONTACT.



PACCAR FINANCIAL FINANCING DAF TRUCKS

A PACCAR COMPANY

MERCEDES-BENZ TRUCK IAA 2016 PREVIEW

Porte aperte al progresso



GIANCARLO TOSCANO WÖRTH

Tre parole chiave per spiegare l'innovazione nel mondo dei truck. Efficienza, Sicurezza, Connettività: sono questi i pilastri attorno ai quali Mercedes-Benz Trucks costruirà la sua presenza al prossimo IAA di Hannover. Ai giornalisti e stata data la possibilità di una preview presso il Branchen-Informations-Center di Wörth, nei pressi della storica fabbrica luogo simbolo della produzione truck della Stella.

EFFICIENZA. Mercedes-Benz Trucks ottimizza i suoi autocarri pesanti. Con la nuova generazione del sei cilindri in linea OM 470 scende di nuovo il consumo di carburante, grazie a una serie di provvidenziali perfezionamenti. Si aggiunge poi una nuova versione di punta da 335 kW/456 cv. Tutti i motori Heavy Duty beneficiano di nuovi oli motore leggeri, il PowerShift Mercedes 3 a dodici rapporti presenta un maggiore rendimento, il Tempomat ad azione preventiva Predictive Powertrain Control (PPC) dispone ora di una strategia di marcia più sofisticata, senza dimenticare i miglioramenti aerodinamici apportati. Insomma, nel complesso, la riduzione dei consumi arriva fino al 6 per cento a seconda della motorizzazione. "Il sei cilindri in linea da 10.7 litri di cilindrata - ha spiegato Michael Dietz, Direttore marketing di Mercedes-Benz Trucks - approfitta sia delle migliorie tecniche della versione evoluta del fratello maggiore OM 471, già attuate lo scorso anno, sia della tecnologia specifica della serie di motori compatti. L'OM 470 è il più compatto dei motori Heavy Duty con la Stella. Ciò nonostante dispone di tutte le caratteristiche dell'OM 471: struttura robusta, pistoni in acciaio resistenti, due alberi a camme in testa con efficientissimo roti-

smo di comando, turbocom-

pressore a gas di scarico asimmetrico, potente freno motore e l'esclusivo sistema d'iniezione X-PULSE common rail con amplificatore di pressione". Il Mercedes-Benz OM 470 è dunque il propulsore su misura per chi cerca una struttura compatta di peso contenuto, prestazioni elevate con una buona capacità di ripresa, massima efficienza a fronte di bassi consumi di carburante e intervalli di manutenzione fino a 150mila km. La nuova versione di punta dell'OM 470 è una variante da 456 cv che eroga una poderosa coppia massima di 2.200 Nm. Le altre varianti di potenza dell'unità sono: 240 kW/326 cv (1.700 Nm), 265 kW/360 cv (1.800 Nm), 290 kW/394 cv (1.900 Nm) e 315 kW/428 cv (2.100 Nm). "Con questi cinque livelli di potenza e di coppia - ha aggiunto Dietz - il motore copre una fascia molto ampia di applicazioni nella distribuzione pesante, nel trasporto di linea e in cantiere, sia per le versioni autocarro sia per gli autoarticolati pesanti. La versione di punta dell'OM 470 raggiunge persino il campo d'azione dell'OM 471 da 12.8 litri di cilindrata". L'ottimizzazione di iniezione e combustione rientrano coerentemente in una concezione del motore che punta ai bassi consumi. Il consumo di Ad-Blue, pari al 5 per cento circa del consumo di carburante, si attesta pertanto sui livelli dei precedenti motori Euro V. La netta riduzione dei consumi di carburante, che scendono anche del 5 per cento - merito per metà dei motori e per l'altra metà delle altre misure adottate sul veicolo - rende positivo il bilancio dei costi.

"Oltre alle novità tecnologiche di motori e cambi, anche la strategia di marcia riduce significativamente il consumo di carburante - ha detto ancora Michael Dietz -Mercedes-Benz fissa da anni parametri di riferimento con il Predictive Powertrain Control e un abbattimento anche del 5 per cento dei consumi di carburante. Il PPC adegua lo stile di guida alle caratteristiche topografiche della strada ed è integrato nel cambio automatizzato; l'autocarro avanza in rilascio, accelera e cambia marcia con lungimiranza. Ora, con il PPC la guida si fa ancora più efficiente. I test condotti internamente da Mercedes-Benz dimostrano che, con la nuova strategia, i tempi di marcia subiscono variazioni irrilevanti, la differenza è del tutto trascurabile nelle reali condizioni su strada. Per contro, l'effetto risparmio è significativo". An-



L'OM 470 è il più compatto dei motori Heavy Duty Mercedes.

il sei cilindri in linea OM 473 da 15,6 litri di cilindrata, beneficia delle innovazioni dell'ultima generazione di propulsori. Il sistema di iniezione X-PULSE in versione evoluta è il punto focale dell'OM 473. Anche in questo caso la pressione massima nel rail è stata aumentata da 900 a 1.160 bar, con il parallelo innalzamento della pressione massima di iniezione che ammonta a 2.700 bar anche per questo motore. Le versioni di potenza e di coppia dell'OM 473 sono rimaste invariate come pure la sovralimentazione e il ricircolo dei gas di scarico. Le innovazioni sono già confluite nell'attuale model year. "Le modifiche apportate già lo scorso anno sul motore e le misure adottate per la catena cinematica fanno scendere i consumi dell'Actros con motore OM 471 anche del 6 per cento - ha continuato Dietz - Per l'OM 473 di grossa cilindrata, al centro dell'attenzione si pongono come di consueto le straordinarie prestazioni. Anche in questo caso si registra

SICUREZZA. La massima sicurezza è un valore fondamentale del marchio Mercedes-Benz e un elemento essenziale del suo Dna. Gran parte dei sistemi di sicurezza oggi disponibili per gli autocarri hanno festeggiato il loro debutto proprio a bordo di un veicolo con la Stella. Il ventaglio si estende dal sistema antibloccaggio (ABS) all'Active Brake Assist, il sistema di assistenza alla frenata d'emergenza. Se finora lo scopo principale dei sistemi di sicurezza era stato soprattutto evitare gli incidenti gravi in autostrada e sulle strade extraurbane, con l'Active Brake Assist di quarta generazione e il sistema di assistenza alla svolta - entrambi dotati di funzione di riconoscimento dei pedoni - Mercedes-Benz

per l'Actros una rimarchevole

riduzione dei consumi del-

l'ordine del 3 per cento".

Trucks apre un nuovo capitolo. Ouesti sistemi proteggono infatti soprattutto gli utenti della strada più deboli: pedoni e ciclisti. L'Active Brake Assist 4 (dieci anni fa venne presentato l'ABA 1) è il primo sistema di assistenza alla frenata d'emergenza per autocarri in grado di ridurre sensibilmente il rischio di investire un pedone. Con il sistema di assistenza alla svolta si rende disponibile, per la prima volta, un sistema di assistenza alla guida che protegge pedoni e ciclisti dagli autocarri in fase di svolta.

Molti dei sistemi di sicu-

rezza sviluppati da Mercedes-

Benz, tra cui anche il sistema antisbandamento, non soltanto si sono imposti sul mercato, ma sono nel frattempo diventati obbligatori nell'Unione Europea per i veicoli di nuova immatricolazione. Essi coprono due delle principali cause di incidente, che sono i tamponamenti e l'abbandono della corsia di marcia. Ora, con l'Active Brake Assist 4 e il sistema di assistenza alla svolta, il costruttore tedesco affronta la terza delle principali cause di sinistro di cui sono responsabili gli autocarri pesanti: gli incidenti a bassa velocità nelle svolte e in prossimità degli incroci. Le cifre parlano chiaro. Da anni, infatti, si registra nell'Unione Europea un calo del numero delle vittime di incidenti con autocarri di trasporto merci a partire da 3,5 t. Dal 2004 al 2013 è sceso di quasi il 50 per cento, passando da 7.826 a 4.021 casi di morte. Si tratta di una riduzione molto più consistente di quella rilevata per il numero totale di vittime della strada, che nello stesso periodo è sceso del 45 per cento attestandosi su circa 26mila casi di decesso per sinistro. Parallelamente si è avuta una netta crescita del traffico di autocarri. Secondo l'Ufficio federale di statistica della Germania e l'Associazione delle imprese di trasporto tedesche BGL, dal 1992 al 2014 il traffico di au-

EFFICIENZA, SICUREZZA E CONNETTIVITÀ. SONO LE PAROLE D'ORDINE CHE CARATTERIZZANO LO STATO DELL'ARTE DI Mercedes-Benz TRUCKS E CHE GUIDERANNO LA PRESENZA DEL COSTRUTTORE AL PROSSIMO IAA DI HANNOVER. AL **CENTRO** DELL'ATTENZIONE LA NUOVA GENERAZIONE DEL SEI CILINDRI IN LINEA OM 470, L'IMPLEMENTAZIONE DELL'ACTIVE BRAKE Assist 4 e del POTENZIATO SISTEMA DI ASSISTENZA ALLA SVOLTA, L'INNOVATIVO PRODOTTO DI **ASSISTENZA** MERCEDES-BENZ UPTIME BASATO SULLA CONNETTIVITÀ AVANZATA.

tocarri - espresso in tonnellate-chilometri - è salito dell'85,3 per cento. Nello stesso periodo il numero di vittime della strada con il coinvolgimento di autocarri è sceso del 59,7 per cento. "Un altro punto fondamentale - ha spiegato Michael Dietz - è che circa 1'8 per cento delle vittime della strada nell'UE sono ciclisti e il 22 per cento pedoni. Presi insieme, questi due gruppi di utenti indifesi della strada costituiscono quasi un terzo del numero totale di vittime. La parte preponderante di questi incidenti si verifica nei centri abitati e anche per questi due gruppi il calo del numero di vittime è meno consistente che per altre categorie di utenti della strada: nei dieci anni che vanno dal 2004 al 2013 la quantità di decessi tra i ciclisti è scesa nell'UE di appena il 32 per cento, mentre per i pedoni si registra un calo del 38 per

Occorre dunque proteggere i pedoni e i ciclisti: per questo motivo, la sicurezza attiva è sempre al centro dell'attenzione di Mercedes-Benz: gli incidenti vanno possibilmente evitati o quanto meno vanno ridotte drasticamente le loro conseguenze. L'Active Brake Assist 1 (ABA 1) è stato il primo sistema di assistenza alla frenata d'emergenza per autocarri in grado di frenare automaticamente di fronte a un ostacolo. Mercedes-Benz ha continuato a perfezionarlo. Il nuovo Active Brake Assist 4 con riconoscimento dei pedoni pone un'altra pietra miliare nel campo dello sviluppo delle tecnologie di sicurezza attiva. L'Active Brake Assist 4 presenta una dote straordinaria: è il primo sistema al mondo di questo tipo a segnalare al conducente il pericolo di collisione con un pedone e ad avviare parallelamente una frenata parziale automatica. Il suo intervento dà all'autista la possibilità di evitare la collisione con una frenata d'emergenza o una manovra di scarto. Egli può

inoltre avvisare a sua volta i pedoni in pericolo suonando il clacson. Diversamente dalla frenata di fronte a ostacoli fermi e in movimento, la segnalazione e la frenata parziale rispetto a un pedone in movimento non avvengono in cascata; il segnale acustico e quello visivo di avvertimento così come la frenata parziale sono contemporanei. Il radar a lungo raggio dell'Active Brake Assist 4 rileva i veicoli e gli ostacoli che si trovano in linea diretta di fronte all'autocarro fino a una distanza di 250 m; i pedoni vengono identificati fino a 80 m di distanza. Tra questi due limiti si collocano motocicli e biciclette o ciclomotori (160 m). L'Active Brake Assist 4 individua con il suo ampio angolo di rilevamento anche i veicoli e i pedoni in movimento che si trovano di fianco al veicolo. La portata visiva effettiva dipende dalla topografia, dal tracciato stradale e dalle condizioni atmosferiche oltre che da influssi ambientali, come la velocità con cui i pedoni camminano sulla strada o se questi sono momentaneamente nascosti.

L'Active Brake Assist riconosce i pedoni in movimento in quasi tutte le situazioni del traffico, per esempio quando attraversano la corsia di marcia dell'autocarro, spuntano da dietro un ostacolo o camminano lungo la carreggiata. Entro la portata del radar vengono rilevati anche i pedoni che si trovano lungo la traiettoria di svolta a sinistra o a destra. Le segnalazioni e le frenate automatiche della funzione di riconoscimento dei pedoni si attivano fino a una velocità di marcia di 50 km/h (rispetto ad ostacoli fermi e in movimento avvengono invece sull'intero intervallo di velocità da 0 a 90 km/h). L'Active Brake Assist 4 con riconoscimento dei pedoni è disponibile, come già l'Active Brake Assist 3, per tutti i modelli di linea di Mercedes-Benz. L'Active Brake Assist 4 potrà essere consegnato a partire da dicembre 2016 come equipaggiamento a richiesta a sé stante o come parte integrante dei pacchetti di sicurezza.

Mercedes-Benz propone, primo marchio tra i costruttori di autocarri, il sistema di assistenza alla svolta con riconoscimento dei pedoni. Presentato per la prima volta in anteprima al pubblico due anni fa, il sistema di assistenza alla svolta è ora pronto, dopo un'intensa fase sperimentale, per la produzione di

serie. Il sistema di assistenza alla svolta può salvare vite umane: la Federazione degli assicuratori tedeschi (GDV) stima, ad esempio, che con un sistema di questo tipo sarà possibile evitare circa la metà degli incidenti tra autocarri e pedoni o ciclisti. Il numero di decessi a essi collegati potrebbe ridursi (idealmente) di circa un terzo e quello dei feriti gravi di oltre il 40 per cento. Il sistema di assistenza alla svolta aiuta il conducente quando la visibilità è limitata. Sono interessate soprattutto le situazioni più critiche, come la collisione con utenti della strada indifesi, come pedoni e ciclisti, e il rischio di incidenlato passeggero.

Di fronte al pericolo di una collisione vengono emessi anche un altro segnale luminoso e un segnale acustico: la luce rossa a Led lampeggia ripetutamente con maggiore luminosità e passa dopo due secondi a luce fissa. Inoltre, sul lato interessato dal pericolo, risuona un cicalino di avvertimento da uno degli altoparlanti dell'autoradio. Se i sensori rilevano durante una svolta un ostacolo fermo lungo la traiettoria dell'asse posteriore del veicolo, come un semaforo o un lampione, anche in questo caso vengono emesso due segnali di avvertimento, uno ottico e l'altro

zona di monitoraggio laterale ha una larghezza di 3,75 m. Il sistema è orientato in modo da coprire l'intera lunghezza dell'autocarro. Questo vale sia per gli autocarri senza rimorchio sia per gli autotreni o autoarticolati di lunghezza fino a 18,75 m. La fascia controllata dai radar si estende inoltre per altri due metri davanti al veicolo e per un altro metro dietro l'estremità del rimorchio o semirimorchio. Il sistema di assistenza alla svolta sarà disponibile da dicembre 2016, inizialmente solo per i modelli Actros e Antos con guida a sinistra in versione motrice 4x2 e autotelaio 6x2.



Il sistema di assistenza alla svolta segna una nuova significativa tappa sul fronte della sicurezza.

te nei cambi di corsia. Il sistema di assistenza alla svolta interviene in più fasi: dapprima informa il conducente quando nella zona monitorata è presente un ostacolo rilevante. Nella seconda fase il conducente viene informato dal sistema quando una manovra appena avviata o in corso lo espone al rischio di una collisione. Quando nella zona laterale monitorata è presente un oggetto in movimento, il conducente riceve una segnalazione ottica. Nel montante anteriore sul lato passeggero si illumina, all'altezza dei suoi occhi, un Led giallo di forma triangolare. La luce induce il conducente a rivolgere istintivamente l'attenzione alla situazione di fianco al veicolo e in direzione del retrovisore esterno sul

acustico. La segnalazione degli ostacoli lungo la traiettoria dell'asse posteriore funziona nell'intervallo di velocità da 0 a 36 km/h. Le altre funzioni del sistema di assistenza alla svolta sono disponibili per tutta la fascia di velocità da 0 a 90 km/h. Va anche detto che il nuovo sistema di assistenza alla svolta avverte il conducente dell'autocarro anche nei cambi di corsia verso destra fino al limite massimo di velocità. A velocità sostenute il sistema di assistenza alla svolta assume quindi la funzione di un assistente al cambio di corsia. Il cuore del sistema di assistenza alla svolta è un sistema radar con due sensori a corto raggio, installati sul lato passeggero a monte dell'assale posteriore dell'autocarro. La

CONNETTIVITÀ. II terzo pilastro dell'innovazione Mercedes-Benz Trucks è la connettività. L'obiettivo è la redditività e l'affidabilità dei suoi autocarri e del proprio servizio di assistenza. La connettività e la connessione intelligente degli autocarri in rete permettono ora di portare a livelli inediti la qualità di questo rapporto di collaborazione con i clienti. "L'affidabilità è un fattore essenziale per chi gestisce un parco veicoli - ha fatto notare Stefan E. Buchner, Direttore di Mercedes-Benz Trucks - Il sogno più grande è avere l'autocarro sempre a disposizione, abolendo i guasti e altre soste inaspettate in officina. Con il nuovo e rivoluzionario prodotto di assistenza Mercedes-

Benz Uptime per Actros, A-

rocs e Antos, Mercedes-Benz Trucks si avvicina a grandi passi a questo sogno: la connettività collega l'autocarro con i clienti e l'assistenza Mercedes-Benz, le routine automatiche di diagnosi controllano costantemente e in tempo reale lo stato di tutti i sistemi del veicolo durante la marcia. L'individuazione precoce di condizioni critiche permette di sottoporre l'autocarro a manutenzione preventiva e di ripararlo, prevenendo guasti e costosi tempi di fermo. Aumenta così per i clienti la disponibilità dei vei-

Mercedes-Benz Uptime presenta diversi vantaggi: libera il cliente dallo stress organizzativo che immancabilmente si scatena di fronte a un guasto imprevisto, lo aiuta a eseguire il più in fretta possibile la consegna nonostante la sosta in officina, rende trasparenti in tempo reale le condizioni dell'autocarro e riduce i costi. Parallelamente. la maggiore disponibilità dei veicoli fa salire il fatturato di ciascun autocarro. L'autocarro connesso segnala in anticipo gli interventi di riparazione e manutenzione necessari e fornisce suggerimenti operativi in tempo reale. Mercedes-Benz Uptime controlla costantemente lo stato dei sistemi del veicolo per mezzo della nuova FleetBoard Connectivity Platform. Quando si annuncia la necessità di una riparazione o di un intervento di manutenzione, la piattaforma segnala automaticamente l'autocarro al server dell'Assistenza Mercedes-Benz. Viene informato il Customer Assistance Center di Maastricht, nei Paesi Bassi. La trasmissione dei dati è garantita dal sistema telematico FleetBoard. Il server dell'assistenza Mercedes-Benz analizza automaticamente i dati sulla base di una serie di algoritmi registrati in memoria, interpreta in tempo reale gli errori attingendo all'esperienza pluriennale degli ingegneri di assistenza Mercedes-Benz e li trasmette alla rete di assistenza Mercedes-Benz insieme con i suggerimenti operativi. La rete di assistenza utilizza le informazioni generate in automatico, contatta il cliente, lo assiste fornendogli istruzioni su come agire concretamente e, a richiesta, si occupa di cercare per lui un officina e di fissare un appuntamento qualora fosse immediatamente necessaria una riparazione. L'intero processo è completamente automatico ed

esclude a priori, in modo quasi assoluto, errori umani e ritardi. "Tutti gli utenti del prodotto di assistenza Mercedes-Benz Uptime - ha continuato Buchner - hanno accesso al portale online a loro riservato: 'Mercedes-Benz Uptime'. Il portale fornisce in tempo reale una panoramica completa dello stato della flotta. Nel portale sono a disposizione anche informazioni sulle condizioni dei componenti soggetti a usura e sui liquidi di esercizio dei veicoli. Per i clienti FleetBoard le informazioni vengono inoltre visualizzate anche sul Fleet-Board Cockpit. Possono così continuare a lavorare con il sistema cui sono abituati". "Mercedes-Benz Uptime potrà essere ordinato per tutti i modelli Actros, Arocs e Antos nuovi a partire dall'IAA 2016 - ha precisato il Direttore di Mercedes-Benz Trucks - Inizialmente sarà introdotto in dodici mercati europei: Austria, Belgio, Francia, Germania, Gran Bretagna, Italia, Paesi Bassi, Polonia, Portogallo, Repubblica Ceca, Spagna e Svezia. Seguiranno successivamente altri Paesi. Il requisito è l'installazione della nuova FleetBoard Connectivity Platform, cui è affidato il trasferimento dei dati. Mercedes-Benz Uptime viene offerto sotto forma di contratto di assistenza e può essere abbinato a piacere con tutti i servizi FleetBoard e i Contratti di Assistenza Mercedes-Benz. Mercedes-Benz Uptime può essere attivato in qualsiasi momento e per rinunciare al servizio è richiesto un preavviso di appena tre mesi. I clienti non sono legati a un contratto a lungo termine".

La prima pietra del rivoluzionario prodotto di assistenza Mercedes-Benz Uptime è stata posata nel 2011 con il lancio della nuova generazione di autocarri Mercedes-Benz. Usciva allora il nuovo Actros, seguito da Arocs e Antos. Mercedes-Benz Uptime è stato avviato alla fine del 2013 come progetto pilota in collaborazione con Fleet-Board ed è partito ufficialmente pochi mesi dopo. Mercedes-Benz ha condotto test intensivi sul prodotto

Per due anni Uptime è stato utilizzato in via sperimentale su 1.400 autocarri, distribuiti su 16 flotte in Germania, Gran Bretagna, Austria e Polonia. Il ritorno è stato estremamente positivo, perché in tutti i casi Uptime ha ampiamente superato le aspettative delle aziende.

200 ESEMPLARI CELEBRANO I 20 ANNI DEL BEST SELLER TRA GLI AUTOCARRI PESANTI

IL COMPLEANNO DELLA STAR ACTROS

Lanni di onorata carriera di un'autentica star del trasporto: Mercedes-Benz Actros, dal 1996 punto di riferimento del mercato dei pesanti. Per l'occasione Stoccarda ha messo a punto un modello speciale celebrativo, un'edizione limitata di 200 esemplari. Il modello base di quest'edizione speciale è l'Actros in versione motrice 4x2 con cabina GigaSpace e BigSpace.

Il modello speciale è disponibile in tutte le classi di potenza. Questo Actros molto particolare potrà essere ordinato a partire da settembre, mentre la produzione inizierà a novembre. Vent'anni fa la prima generazione dell'ammiraglia di Mercedes-Benz Trucks festeggiava la sua acclamatissima première proprio al Salone Internazionale dei Veicoli Industriali. Da allora Actros è stato venduto in oltre un milione di esemplari. L'attuale generazione continua a fissare nuovi parametri di riferimento dall'estate del 2011 e per il suo ventennale è stata rinnovata con sistemi di sicurezza innovativi e un'ulteriore ottimizzazio-

ne dei consumi. Con oltre 145mila esemplari venduti dal 2011, l'attuale serie è leader del mercato europeo nel proprio segmento.

Il modello speciale entra in scena con una veste esclusiva, caratterizzata dalle lamelle cromate e dalle modanature in acciaio legato dello spoiler anteriore. Tra gli altri tratti peculiari vanno citati gli inserti cromati con il sigillo dell'anniversario nell'alloggiamento del retrovisore esterno, la cornice del logo del marchio sulla mascherina anteriore, i fari bixeno con mascherina scura e i deflettori dei cristalli laterali. A tutto ciò si aggiungono ancora i cappucci copridado con Stella Mercedes su tutte le ruote, le coperture in acciaio legato sull'assale anteriore e i cappucci, sempre in acciaio legato, sull'assale posteriore. A richiesta, retrovisori, griglia del radiatore e parti applicate sono verniciati in tinta con la carrozzeria. Le prese d'aria nei rivestimenti laterali aerodinamici, anch'essi a richiesta, sono in acciaio legato.

L'autista che sale a bordo è accolto da emblemi illuminati sulle soglie d'ingresso con il



logo dell'anniversario. Assolutamente unica la nuova luce per il tetto scorrevole e sollevabile in cristallo, costituita da 138 Led racchiusi in una cornice in vetro acrilico (il colore dei Led si seleziona con un tasto per creare l'atmosfera luminosa desiderata). Inoltre, i tappetini in velluto e il rivestimento dell'incastellatura dei sedili danno vita a un ambiente curato come

pure il volante in pelle e le luci soffuse "ambient". Climatizzatore automatico e frigorifero, Sound System e grande display nella plancia portastrumenti, tromba pneumatica e vano portaoggetti sulla plancia incrementano la funzionalità e il comfort.

Senza contare che con il TopFit Set di serie il conducente si mantiene in ottima forma come l'autocarro del ventennale. Quest'attrezzatura per lo sport e il fitness permette di eseguire esercizi terapeutici e di rafforzamento e allenamento delle parti del corpo più soggette a sollecitazioni nel lavoro di autista. Il set è stato concepito e sviluppato in modo specifico per l'uso nella cabina dell'autocarro. È costituito da una robusta pedana di compensato, cui è possibile agganciare con appositi moschettoni i cosiddetti "Tube" ossia le fasce elastiche da allenamento.

Il modello speciale dispone, infine, di un ottimale equipaggiamento per la sicurezza che comprende la versione più recente dell'Active Brake Assist 3 (da dicembre 2016 Active Brake Assist 4), il sistema di mantenimento della distanza, il sistema di assistenza alla svolta, il sistema antisbandamento, l'Attention Assist, l'airbag lato guida e il retarder.

UN PROGRAMMA STRUTTURALE PER LA RIDUZIONE DEI CONSUMI DI CARBURANTE

CON OPTIFUEL I COSTI NON FANNO PIÙ PAURA

Optifuel Programme è un programma strutturale che Renault Trucks ha messo a punto per la metodica riduzione dei consumi di carburante. Il punto centrale è che non è solo una questione di prodotto visto che in gioco c'è anche l'utilizzo del mezzo e quindi l'importanza del driver e della guida razionale nell'accrescere l'efficienza e ridurre i costi operativi dell'azienda di trasporto.

Il programma ha delle precise e dettagliate connotazioni: innanzitutto i due software Optifleet e Infomax che si occupano dell'interpretazione dei dati di utilizzo del veicolo fornendo un quadro sul reale impiego del mezzo. Optifleet è un sistema telematico di bordo costituito da un modulo check che consente il monitoraggio in tempo reale dei parametri di utilizzo del truck e un modulo map per la geolocalizzazione del mezzo. È utilizzato in remoto dal fleet manager dell'azienda. Infomax offre una gestione dati ancora più dettagliata e richiede una connessione fisica al pc; quindi viene utilizzato nella sede dell'azienda. La combinazione di Optifleet e Infomax dà un

quadro generale e completo delle condizioni di reale utilizzo di un veicolo.

Per promuovere la guida economica, la formula standard dell'Optifuel Programme proposta al cliente è una tre giorni suddivisa tra lezioni teoriche e test pratici di guida accompagnata, con utilizzo dei mezzi dell'azienda su percorsi reali che il conducente affronta normalmente nello svolgere il suo lavoro. L'approccio è quello della massima personalizzazione. Ma di là della formula standard, Renault Trucks cerca sempre di venire incontro alle esigenze dell'azienda di trasporto per dare risposte il più precise possibile. Quindi tiene presenti la tipologia dei veicoli della flotta e la specifica mission di impiego degli stessi.

La strategia globale di Renault Trucks parte dalla nuova gamma presentata a metà 2013 e pensata e realizzata come "centro di profitto" per l'azienda di trasporto, in un'ottica a 360 che punta all'ottimizzazione della Total Cost of Ownership e quindi alla riduzione dei costi operativi a vantaggio della pro-

fittabilità delle operazioni di trasporto. Il costruttore è focalizzato sui consumi di carburante che oggi sono una priorità per gli operatori ma nel contempo si allarga anche ad altri parametri che incidono sui costi energetici del cliente.

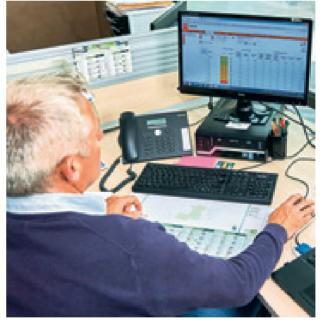
Si parla dunque di Transport Solutions, concetto che comprende anche la corretta manutenzione del mezzo per la massimizzazione dei tempi d'impiego del veicolo e la sicurezza di guida. Tutto rientra in una visione olistica per il profitto dell'azienda. La guida corretta, infatti, non solo riduce i consumi ma ottimizza la velocità commerciale e aumenta la sicurezza del trasporto e degli altri utenti della strada. La chiave evolutiva del Programma Optifuel è che i vantaggi che il cliente ottiene durante il corso di guida economica diventino strutturali nel tempo: questo richiede da parte di Renault Trucks un follow-up continuo.

Ci sono aziende a cui basta un solo corso per adottare le soluzioni di efficienza in modo strutturale, altre che richiedono una successiva ripresa delle nozioni teoriche e pratiche e altre ancora che necessitano di essere seguiti in modo continuo. In ogni caso, Renault Trucks agisce al fianco dell'azienda come un partner nell'ottica dell'ottimizzazione del TCO.



RENAULT TRUCKS

Di Optifleet non ce n'è mai abbastanza



Il costruttore francese sta ampliando il proprio strumento di gestione flotte, l'ormai conosciutissimo Optifleet, con una nuova funzionalità che supporta il conducente nella guida economica. La funzione permette di monitorare e valutare il comportamento degli autisti attraverso un algoritmo sviluppato dalla stessa Renault Trucks grazie all'esperienza ventennale maturata nella promozione e diffusione della guida razionale.

VALENTINA MASSA ZINGONIA

Gestione flotte. Renault Trucks non si ferma e continua a proporre miglioramenti nell'ottica della sempre maggiore ottimizzazione della Total Cost of Ownership dei clienti. Il costruttore francese sta quindi ampliando il proprio strumento di gestione flotte, l'ormai conosciutissimo Optifleet, con una nuova funzionalità che supporta il conducente nella guida economica. La funzione permette di monitorare e valutare il comportamento degli autisti attraverso un algoritmo sviluppato dalla stessa Renault Trucks grazie all'esperienza ventennale maturata nella guida economica.

Il consumo di carburante di un veicolo è il risultato di un comportamento di guida, ma non solo. Intervengono anche molti parametri indipendenti dalla volontà del conducente, come il carico, il percorso e le condizioni del traffico. La nuova funzionalità proposta valuta solo lo stile di guida del conducente, basandosi però su criteri oggettivi. Integrato nel sistema di gestione flotte Optifleet, la funzione consente ai responsabili flotta di monitorare meglio e analizzare le prestazioni di guida dei propri conducenti, riducendo i costi di utilizzo dei veicoli.

Grazie a una interfaccia di facile lettura, è semplice accedere ai dati di guida di ciascun autista, analizzare i parametri



e definire se vi è necessità di formare gli autisti con corsi di guida. La società francese Înter-Légumes, in questi ultimi mesi, ha testato questa nuova funzione gestendo la propria flotta di 55 veicoli Renault Trucks T. "Questa nuova funzione di Optifleet facilita il monitoraggio e il dialogo con i nostri autisti, mostrando in tempo reale l'andamento di guida e la gestione del veicolo da parte dei conducenti, consentendo di creare un dialogo con gli stessi basato su dati precisi e oggettivi - spiega Christophe Boulicaut, formatore dell'azienda - Inoltre, con pochi clic, ho accesso alle prestazioni di ciascun autista e posso identificare rapidamente le aree di miglioramento e le formazioni di guida. Ogni mese mi mostra la classifica di ogni autista, consentendoci di definire il migliore del mese". I report indicano le perfor-

mance di guida di ciascun autista tramite dei valori numerici, colori definiti (verde, rosso, arancione), fornendo l'andamento nel tempo. Il responsabile flotta può ricevere le relazioni in formato Pdf ogni settimana o ogni mese e visualizzarle in qualsiasi momento sul proprio smartphone. La nuova funzione si basa su un algoritmo che classifica i criteri e non tiene conto del consumo, ma considera quegli elementi su cui gli autisti non possono agire direttamente, come carico, condizioni della strada o del traffico. In dettaglio, il sistema misura l'efficienza di guida dell'autista sulla base di tre criteri principali: l'anticipazione (utilizzo dell'inerzia del veicolo e del pedale del freno), corretto utilizzo del veicolo (tempo speso in zona verde e utilizzo del cambio robotizzato in modalità automatica, tempo passato con il motore al minimo. Inoltre, vengono presi in esame parametri come l'uso improprio della modalità Power e il numero di fuori giri durante l'utilizzo del cambio robotizzato in modalità manuale. La funzione è inclusa nel modulo Check e non ha costi aggiuntivi al momento dell'attivazione di Optifleet. Per tutti coloro che hanno già installato lo strumento di gestione flotte, è previsto un aggiornamento automatico e gratuito. Con questa nuova evoluzione di Optifleet, la Losanga rafforza le proprie soluzioni per supportare i clienti che desiderano impegnarsi per monitorare e migliorare i consumi dei propri autisti attraverso l'utilizzo di uno strumento semplice ed efficace. Con questo strumento anche le aziende consolidate potranno ulteriormente migliorare la propria efficienza.



LINO SINARI VINOVO

È risaputo che quello dei servizi urbani ecologici è un settore strategico a cui i costruttori guardano con sempre maggiore interesse. Daf Trucks è particolarmente attiva su questo fronte anche sul mercato italiano. Di recente, una prima tranche di veicoli CF e LF della Casa olandese, quaranta in totale quelli ordinati, tutti allestiti dalla specializzata Farid, sono stati consegnati alla Vrent, azienda leader nazionale nel noleggio a breve, medio e lungo termine, di mezzi adibiti a servizi di raccolta rifiuti ed ecologici in genere.

I veicoli fanno parte di una commessa che supera i tre milioni di euro. Tra i truck presentati spicca il CF 280 FAN 6x2 con motore Paccar PX-7 Euro VI, alla sua prima consegna europea. Alla breve cerimonia di consegna, che si è svolta nella sede di Farid Industrie a Vinovo, nei pressi di Torino, hanno partecipato Alberto Scotti, Marketing & After Sales Manager di Farid,

Paolo Starace, Amministratore delegato di Daf Trucks Italia, e Fabio Telese, Amministratore delegato di Vrent.

Vrent è una solida realtà imprenditoriale italiana nata nel 2008 e impegnata nel noleggio di veicoli alle aziende operanti nel campo dei servizi urbani ecologici. Dispone di una flotta di oltre 500 mezzi (con un'età media contenuta a 24 mesi) tra i quali autocompattatori, minicostipatori, satelliti con vasca e spazzatrici stradali. Le origini di Farid European Group risale ai primi anni Sessanta, quando la famiglia Orecchia, a quel tempo importante concessionario Fiat, diede origine al gruppo Orecchia & C. specializzato nella fabbricazione di ribaltabili, montaggio gru, modifiche telai.

Negli anni Settanta l'azienda acquisisce Farid Spa, una piccola azienda allestitrice attiva nell'area di Torino e impegnata nella produzione di grandi ribaltabili, rimorchi e bisarche. Da metà anni Ottanta, Farid si focalizza sulla produzione di veicoli per la raccolta rifiuti e nel 1994 dà

il via a una campagna di acquisizioni che hanno fatto crescere l'azienda sia a livello nazionale che internazionale.

"Con Farid abbiamo costruito un rapporto importante basato sulla totale corrispondenza con quelle che sono le loro esigenze produttive di allestimenti - ha ricordato Paolo Starace - I nostri clienti vedono questo binomio in modo sempre più favorevole e questo è di buon auspicio per un allargamento della collaborazione. È la prima consegna di questa tipologia di veicoli per il comparto della raccolta rifiuti che effettuiamo in Europa. Vrent è dunque il primo cliente continentale a ricevere questo tipo di veicoli". Anche Fabio Telese ha sottolineato il fatto che il binomio Farid-Daf sia garanzia di successo in un settore, quello del noleggio, dove la manutenzione ridotta al minimo, sia del veicolo che dell'allestimento, è una delle più importanti componenti del successo aziendale.

"Ho avuto la fortuna di in-

tigiano mentre Farid è l'unica a operare a livello industriale"

"Vrent ha una flotta di oltre 500 veicoli - ha aggiunto Telese - e per questo necessitiamo di avere alle spalle un grande gruppo industriale. Solo le grosse realtà possono intervenire per affrobntare al meglio le sfide di un settore complesso come quello dei servizi ecologici in Italia, dove la realtà è fatta da migliaia di comuni ognuno con le sue esigenze specifiche. Dal canto suo Daf ha creduto nel mercato italiano e nel settore. E ha creduto nel progetto Vrent. I veicoli sono davvero all'avanguardia anche dal punto di vista dell'abbattimento della rumorosità: un plus importante per lo svolgimento dei servizi di raccolta rifiuti in notturna. A questo va aggiunto il fatto che, avendo avuto accesso a finanziamenti su misura grazie all'apporto di Paccar, siamo stati in grado di pianificare un processo di crescita. Le esperienze europee del resto ci dicono chiaramente che le aziende importanti che operano in questo settore si rivolgono ormai al noleggio, visto come vettore per conseguire lo scopo con un costo certo".

"I motori Euro VI - ha detto ancora Fabio Telese - sono oggi nel nostro settore l'unica vera scelta 'ecologica', dal momento che sia il metano che l'elettrico sono ancora lontani dall'essere utilizzabili. La rete distributiva del metano, in Italia, ha ancora troppe lacune e, per quanto riguarda la trazione elettrica, che senza dubbio rappresenterà il futuro, la batterie in uso in questo momento non sono ancora in grado di 'lavorare' su allestimenti pesanti e complicati come, appunto, quelli impiegati nei servizi ecologici urbani".

Vrent amplia l'offerta Il noleggio che serve l'ambiente

eader nazionale del settore ⊿noleggio a breve, medio e lungo termine di veicoli per i servizi ecologici, Vrent, che conta una ventina di dipendenti, è un interlocutore qualificato anche nell'acquisto di mezzi di fine flotta. L'azienda napoletana, che ha sede amministrativa a Ercolano e due sedi commerciali a Firenze e Milano, si conferma un partner aziendale ideale per risolvere le criticità in fase di pianificazione e realizzazione di un progetto. Nel 2015 ha ampliato la sua offerta con lo sviluppo di due nuove tipologie di servizi: Ziprent offre un servizio di noleggio di veicoli commerciali a lungo termine e veicoli industriali a lunga distanza; Cleancity propone un servizio di noleggio mezzi e operatori per migliorare la sostenibilità e il decoro dell'ambiente urbano. Il noleggio Vrent è full service, proponendo: servizio personalizzato dalla durata contrattuale all'identificazione della necessità di utilizzo; capitali aziendali liberi per altri impieghi; assenza di costi imprevisti; semplicità di pianificazione grazie a canoni mensili fissi; assenza oneri di gestione; nessun fermo macchina; manutenzione ordinaria e straordinaria; soccorso stradale e veicolo sostitutivo dove richiesto; sostituzione del mezzo senza interruzioni di servizio in caso di furto o grave incidente; sistema satellitare di georeferenziazione con piattaforma web dedicata.



Paolo Starace, Amministratore delegato di Daf Trucks Italia e Fabio Telese, Ad di Vrent.

UNA GAMMA PER TUTTE LE ESIGENZE DEI SERVIZI ECOLOGICI

FARID PUNTO DI RIFERIMENTO IN ITALIA E ALL'ESTERO

Farid è un nome di riferimento nel settore della raccolta rifiuti, in Italia e all'estero. È uno dei più importanti costruttori di veicoli e dispone di una forza lavoro di oltre 500 dipendenti nonché di due siti produttivi in Italia (Vinovo e Besana Brianza) e uno all'estero (Gran Bretagna). La gamma veicoli spazia dai minicompattatori ai compattatori posteriori, dai sistemi a carico laterale automatici ai prodotti dedicati ai rifiuti pesanti e ai lavacassonetti posteriori.

Nel 2015 ha registrato un fatturato di oltre 68 milioni di euro, di cui 23 milioni in Italia, 16 milioni in Gran Bretagna e 10 milioni in Spagna. Farid dispone di 6 centri service in Italia e 40 officine mobili adibite all'assistenza. Le officine autorizzate sono 25 in Italia e 50 nel mondo. La struttura commerciale comprende quattro filiali internazionali e oltre 30 dealer in Italia e all'estero.



contrare sia Farid che Daf e contribuire al successo di un connubio a tre che si qualifica come un'operazione particolarmente riuscita. Vrent è un'azienda che si muove con determinazione sui binari dell'efficienza e dell'efficacia. Ciò che Farid e Daf sono in grado di garantire in un settore di pubblica utilità che non può permettersi di fermare il servizio e quindi necessita a monte di veicoli affidabili che non abbiano problemi. Daf ci ha dimostrato che con i contratti di manutenzione, con la programmazione e la prevenzione l'affidabilità è un dato concreto. Il mercato dell'igiene urbana ora conosce il valore della collaborazione tra Daf e Farid. Una collaborazione di grado elevato, dal momento che nonostante in Italia operino molte aziende allestitrici, la maggior parte sono organizzate a livello ar-

INTERVISTA AD ALESSANDRO DENGO, DIRETTORE COMMERCIALE DI FRAIKIN ITALIA

"Siamo in fase di decollo"

Primo, esclusivo incontro con Alessandro Dengo, dal 1º marzo scorso neo Direttore Commerciale di Fraikin Italia. Proveniente da una consolidata esperienza in MAN Truck & Bus Italia come Responsabile Flotte, il nuovo manager dell'azienda capitanata da Claudio Gariboldi ha le idee ben chiare sulle modalità operative della sua squadra: "Abbiamo il doppio compito di proporre il noleggio e farlo conoscere come modalità alternativa all'acquisto di veicoli nuovi: la strada è tracciata, i risultati non tarderanno ad arrivare".

MAX CAMPANELLA MILANO

Ha incrociato Fraikin e la nuova sfida del noleggio da Responsabile Flotte in MAN Truck & Bus Italia. Oggi, per Alessandro Dengo, neo Direttore Commerciale di Fraikin Italia, l'avvio di un'azienda completamente nuova, in un mercato completamente nuovo non è una doppia sfida, bensì "una doppia opportunità".

Classe 1979, Alessandro Dengo ha maturato una consolidata esperienza nel settore dei veicoli industriali. Lo si percepisce alle prime battute, quando il suo è un linguaggio sciolto, di uno che ben conosce il settore in ogni suo aspetto. A tale conoscenza, il giovane manager di Fraikin Italia affianca indubbie doti di determinazione, che lo hanno portato in breve - ha assunto il nuovo incarico solo dal 1º marzo scorso - a costituire una squadra di quattro venditori agguerriti, uno staff assortito quanto a competenze e provenienze professionali. "La diversità - spiega Alessandro Dengo - è un punto di forza, l'eterogeneità consente di mettere insieme skill diversi: c'è chi proviene dal mondo dei veicoli industriali, chi dal settore del noleggio, chi ancora da quello finanziario. Ciascuno rappresenta un riferimento per il resto della squadra, ma tutti hanno in comune doti di velocità di pensiero e di adattamento, caratteristiche che oggi sono una condizione necessaria, di fronte a un mondo che muta rapidamente nei suoi sistemi e nelle sue tante articolazioni. Questo sarà il criterio con il quale entro fine anno costituiremo una squadra di sette-otto persone, in modo da coprire ogni zona geografica e ogni settore".

Leader europeo nel noleggio di veicoli industriali (a breve e lungo termine), Fraikin è sbarcata l'anno scorso nel nostro Paese e sta compiendo enormi passi avanti nella sua strategia di sviluppo. "La squadra di venditori spiega Alessandro Dengo - è suddivisa in quattro aree, ciascuna concentrata in uno specifico settore: refrigerato, trainato, trattori stradali e veicoli commerciali. Ciascuna



area ha un compito doppio: proporre il servizio del noleggio e diffondere il nuovo concetto del noleggio di veicoli professionali, fare formazione e informazione. Si tratta di un approccio alla vendita nuovo, rivoluzionario, dalla vendita alla consulenza: un vero e proprio supporto all'azienda di trasporto, per consentire a quest'ultima di effettuare una scelta tra l'investimento nell'acquisto di un veicolo nuovo e approfittare dell'incredibile modularità che, unica in Italia, Fraikin può offrire".

Il settore del trasporto su gomma sta vivendo un periodo di ripresa, dopo otto anni di crisi profonda: perché proprio in questo momento può funzionare la proposta di noleggiare un truck anziché acquistarlo? "La parola magica - risponde il Direttore Commerciale di Fraikin Italia - è flessibilità. La ripresa è nei fatti e nei numeri, ma si esce da un periodo complicato, nel quale le aziende di trasporto, messe a dura prova, non hanno fatto cassa, dando fondo a ogni tipo di risorsa esistente per mantenersi: il noleggio permette loro di avere un prodotto nuovo, tecnologicamente avanzato, poiché frutto de-



gli investimenti attuati da tutti i costruttori in questi anni di crisi; ma mette al riparo l'azienda da investimenti forti e da ogni rischio che deriva da un mondo, quale quello del trasporto, che cambia ogni giorno e diventa ogni giorno più complesso. Con il noleggio l'azienda si copre dai rischi, sfrutta tutti i vantaggi derivanti dall'utilizzo di veicoli nuovi e non deve occuparsi di tutte le incombenze burocratiche, quali assicura-

zione, manutenzione e assumere il personale necessario per il disbrigo di queste incombenze. Fraikin sta avviando una nuova filosofia nel possesso di un veicolo industriale, è questa la vera sfida".

Punto di forza di Fraikin Italia è la copertura di tutto il mercato professionale: un ventaglio di soluzioni di veicoli industriali e commerciali di tutti i modelli e tutte le marche. Come si colloca in questa strategia il "patto di

ferro" stretto con Iveco? "Fraikin - spiega Alessandro Dengo - è partner di Iveco e farà di tutto per dare supporto alla Rete Iveco nella proposta del noleggio ai suoi clienti: la partnership prevede che i clienti Iveco che preferiscono il noleggio si rivolgono a Fraikin, ma è naturale che anche ai nostri clienti l'offerta Iveco viene presentata come riferimento. Da questo punto di vista i vantaggi per il trasportatore sono evidenti: Iveco ha la Rete di assistenza più capillare in Italia, è il numero uno dei costruttori in Italia, ha un'offerta che copre quasi tutte le necessità professionali e rappresenta una buona parte della nostra flotta. Oggi per il noleggio a medio termine disponiamo di 30 veicoli, ogni anno questo numero sarà compreso tra le 30 e le 50 unità, che consentono d'intervenire per ogni necessità nei tempi tecnici della consegna. L'obiettivo è puntare sul noleggio a lungo termine, che assicura all'azienda costi certi e massima flessibilità".

Chi è

Nato a Padova, dove vive con la moglie e il figlio Christian di tre anni e mezzo, Alessandro Dengo si è laureato in Statistica all'Università di Padova. Il primo impiego lo vede al Reparto Corse di Aprilia, come esperto in Telemetria. Intanto frequenta un Master in Marketing e sviluppo nuovi prodotti a Vicenza e subito dopo entra in MAN Truck & Bus Italia come Responsabile Marketing strategico. Dopo quattro anni vive un'esperienza professionale in Texa, come Responsabile Commerciale, occupandosi dei primi sistemi al mondo di diagnosi da remoto. Nel 20 I I torna in MAN, stavolta come Responsabile Flotte, occupandosi della vendita diretta ai grandi clienti. Lo scorso l° marzo Claudio Gariboldi, Amministratore Delegato di Fraikin Italia, lo vuole accanto a sé in una nuova, sfida professionale.



LA NUOVA PROPOSTA PER AVVICINARE I TRASPORTATORI PIÙ DIFFIDENTI

Dengo: "Con 'Noleggio full' nella flotta c'è un veicolo in più"

Una delle principali sfide di Fraikin Italia è rappresentata dalla necessità d'introdurre, in Italia, la modalità del noleggio come alternativa all'acquisto, già nota e diffusa in altri Paesi europei, in primis la Francia. Forte limite alla diffusione del noleggio è la necessità, attualmente prevista dalla normativa, che in caso di noleggio di veicoli al di sopra delle 6 t l'azienda che noleggia un veicolo deve operare per conto terzi, quindi il suo business deve essere il trasporto. "Attualmente -

spiega Alessandro Dengo, Direttore Commerciale di Fraikin Italia - nelle vetture e nei veicoli commerciali il noleggio di veicoli da lavoro è già molto diffuso, ancor più nel settore del movimento terra, dove almeno il 90 per cento dei mezzi è noleggiato: tra questi due settori c'è un vuoto, una carenza normativa che riguarda il segmento dei pesanti stradali".

Compito della squadra di Alessandro Dengo è far conoscere questa modalità e proporre soluzioni che avvicinino il mondo delle flotte all'utilizzo del noleggio. "Una diffidenza iniziale - prosegue Alessandro Dengo - è naturale, ma anche i trasportatori italiani comprenderanno presto i vantaggi: il nostro compito è dare una risposta veloce, rapida alle loro esigenze. In quest'ottica si colloca il nuovo servizio che stiamo lanciando, adattando il concetto del noleggio al Mercato Italia".

Si tratta del "Noleggio full", servizio rivolto ai clienti che ordinano da dieci unità in su.

"Oltre alla disponibilità del veicolo sostituivo e alla gestione dei pneumatici che diamo a ogni cliente - precisa in conclusione il manager di Fraikin Italia - a questa fascia di clientela diamo la disponibilità di un veicolo in più nel piazzale, sempre disponibile in caso di necessità. In sostanza, un'azienda di trasporto che ordina 10 veicoli avrà l'undicesimo parcheggiato in azienda: picchi di lavoro? Un guasto improvviso? Il truck è lì, pronto fare il suo dovere. Più flessibili di così!".



TCO2 CHAMPION

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



FINO ALL'11% DI RISPARMIO CARBURANTE

La soluzione più completa per l'efficienza dei consumi e dei servizi 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' I 1%, 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.

STRALIS XP, campione di TCO₂.





LAMBERET

I sette moschettieri

LA GAMMA DEL PRODUTTORE FRANCESE, LEADER IN FRANCIA E TERZO IN EUROPA NEL TRASPORTO A TEMPERATURA CONTROLLATA, SI COMPONE DI SETTE DIVERSE TIPOLOGIE, OGNUNA RIVOLTA A UNO SPECIFICO UTILIZZO.

Da una parte all'altra della Penisola si susseguono le consegne dei semirimorchi SR2 per aziende di trasporto frigorifero su lunga distanza, per cicli di consegne urbane e ultimo miglio, per chi necessita di maggiore carico o di trasportare carne appesa. A Benevento la prima fornitura di X-City, nuovissima evoluzione del Super City. Accanto a questi le motrici HD da 12 a 32 tonnellate.

MATTEO GALIMBERTI LAINATE

Sette diverse tipologie, ognuna rivolta a uno specifico utilizzo, per soddisfare ogni esigenza del trasporto professionale. Sono i "sette moschettieri" delle due gamme di semirimorchi SR2 e camion HD che stanno viaggiando ovunque in Europa e in Italia, con forniture presso aziende di trasporto che sempre più devono affrontare nuovi percorsi per completare la catena logistica del freddo, dal lungo raggio all'ultimo miglio.

La famiglia di prodotti realizzati dal produttore francese, leader in Francia e terzo in Europa nel trasporto a temperatura controllata, inizia con Green Liner, guerriero Lamberet nel trasporto frigorifero su lunga distanza, entrato ad esempio nelle flotte di Rocco Trasporti, Napoli Trans e Fatale, aziende di trasporto operative nel Napoletano e in quella del noleggiatore Tip Trailer. Il suo design adatto a lunghi percorsi diffonde l'immagine di queste aziende attraverso tutta l'Europa e mantiene le promesse nell'utilizzo: comfort di guida e massima stabilità grazie al innovativo telaio Superstable. Il maggior volume, che deriva da altezza e lunghezza utili di SR2 Green Liner, permette di aumentare la produttività. Minimizza le ecotasse grazie alla struttura autoportante che permette di essere il veicolo più leggero sul mercato. Il suo peso a vuoto, inferiore di una tonnellata rispetto alla media del settore, è il modo più efficace per lottare contro il consumo di gasolio e l'emissione di CO2.

Per cicli intensivi di consegne urbane e sollecitazioni notevoli per i veicoli la proposta Lamberet è SR2 HD (Heavy Duty), protagonista ad esempio di una recente consegna a Selva Transport di Verona. SR2 HD, rinforzato nelle zone maggiormente sollecitate, è ideato per la distri-

buzione, sviluppato con materiali compositi e con focus sul controllo del peso, per offrire eccezionale robustezza, elevato carico utile e ridotto consumo di carburante.

Per il trasporto di carne appesa Sicil Sole in Sicilia ha inserito nella flotta Lamberet Super Beef, nominato per il premio "IAA Trailer Innovation 2015" categoria "Telaio", un semirimorchio particolarmente robusto studiato su misura per il trasporto carni. Il telaio specifico è unico sul mercato: presenta un modulo anteriore ultrapiatto, che permette di aumentare l'altezza utile di 50 mm, senza influire sull'altezza globale, né ridurre l'isolamento e la robustezza del pianale. Questo modulo anteriore è affiancato dal nuovo telaio Superstable che integra stabilizzatori laterali complementari per offrire una stabilità fuori del comune. La carreggiata è più larga di 5 cm sempre per consentire la massima stabilità, mentre le pareti laterali sono sviluppate per sopportare ganci specifici per carni appese.

Segue nella famiglia Super Duplex, scelto tra gli altri da Miletto di Campobasso e Capozi di Milano: semirimorchio di nuova generazione, consente di caricare 66 pallet su due livelli riducendo al minimo il rischio di ribaltamento, grazie a un telaio su-

perstabile, caratteristica riconosciuta con l'award Premio Innovazione assegnato al Salone Solutrans 2011. SR2 Super Duplex aumenta del 10,5 per cento la velocità limite di ribaltamento nel passaggio in curva.

Super City è il "moschettiero" Lamberet per la distribuzione nelle zone iper urbane, oggetto di consegne recenti ad esempio a Randino, in Puglia, Capozzi e Brivio&Viganò a Milano e CTA a Bologna. Estremamente manovrabile grazie al raggio di sterzata inferiore a quello di un vettore da 21 pallet, Super City rispetta il silenzio dei residenti nei centri cittadini. Ogni componente, compreso il

gruppo frigo, è realizzato nel rispetto della normativa PIEK finalizzata a ridurre l'inquinamento acustico nei centri cittadini. Una centralina elettroidraulica permette la sterzatura degli ultimi due assali posteriori garantendo maneggevolezza e grande fluidità di manoyra.

Nuovissima evoluzione del Super City, Lamberet X-City, la cui prima consegna in Italia è stata effettuata all'azienda Cusano di Benevento, è una serie di semirimorchi declinata in tre dimensioni (da 24, 27 e 33 pallet). Questi veicoli sono caratterizzati de minore slittamento dei pneumatici e offrono una risposta ideale alle sfide della distribuzione urbana e regionale.

Inalca, Cristinelli, Aimaretti, Martone, MauroMessina, Login in e Napoli Uno sono alcune delle aziende che hanno scelto per le motrici la nuova cassa Lamberet HD (Heavy Duty), camion disponibili da 12 a 32 tonnellate che godono di tecnologie all'avanguardia derivanti dai semirimorchi Lamberet: quadro imbullonato triplo spessore, anche la struttura delle porte e i profili riprendono quelle dei semirimorchio SR2 Heavy Duty.



FRAIKIN ITALIA SCEGLIE IL FREDDO FIRMATO LAMBERET

ACCORDO DI FORNITURA CON IL LEADER EUROPEO NEL NOLEGGIO DI VEICOLI

Due società leader nei rispettivi mercati di riferimento insieme per garantire ai trasportatori un servizio ancora migliore. Lamberet S.p.A., filiale italiana del gruppo francese, e Fraikin Italia, società leader nel noleggio di veicoli commerciali e industriali a breve, medio e lungo termine per la gestione delle flotte e il noleggio di veicoli con conducente, hanno siglato un accordo di fornitura.

"Per noi di Fraikin - afferma Claudio Gariboldi, Amministratore delegato di Fraikin Italia - avere un partner come Lamberet per i veicoli frigoriferi è garanzia di un servizio di qualità e di grande efficienza. Grazie all'accordo con Lamberet siamo in grado di soddisfare in maniera eccellente le esigenze di quei clienti che si affidano a noi per il trasporto isotermico delle merci sul territorio italiano".

Diversi i veicoli oggetto dell'accordo. Si parte con un SR2 Green Liner (con gruppo frigo Carrier Vector 1550), semirimorchio ideato per il trasporto frigorifero su lunga distanza, caratterizzato da elevato comfort di guida e massima stabilità grazie al baricentro abbassato.

Si prosegue con cinque Fiat Doblò, con gruppo frigo Carrier Xarios 200 S/R, pianalati con grande volume di carico (5,5 m3, novità per il mercato italiano nel settore isoter-



Claudio Gariboldi, Amministratore delegato di Fraikin Italia

mico), che li rende veicoli perfetti per il trasporto delle merci deperibili.

Infine, sei Iveco Daily con gruppo frigo Carrier Xarios 600 Multi temperatura e cassa New Frigoline Pro da 65 q a pieno carico, con paratia e scaffalatura. New Frigoline Pro è una cassa frigorifera professionale che unisce innovazione di materiali e perizia degli

assemblaggi. La combinazione di alluminio e acciaio THLE garantisce peso morto ridotto ed elevata resistenza; un isolamento di altissimo livello preserva i carichi trasportati e prolunga la durata dei gruppi frigoriferi, riducendo al tempo stesso le emissioni di CO2; l'ergonomia è studiata per offrire comfort e efficacia.





Super Beef, Super Stabile

Il trasporto della carne appesa, un mondo a parte: carico massimo, centro di gravità rialzato, grandi oscillazioni, il tutto al ritmo della catena del freddo. La potenza dei trattori e l'alta coppia aumentano sempre di più la velocità nello spazio tra due frenate. Rotonde e curve strette si susseguono... Il minimo errore di guida può costare caro.

SR2 SuperBeef, Super Stabile, è il vostro migliore copilota, per assistere efficacemente la vostra guida e compiere la vostra missione in tutta sicurezza. Questo è l'unico semi-rimorchio frigorifero con il telaio allargato, specialmente rinforzato per rispondere alle esigenze del trasporto carne.



- + Larghezza dell'asse estesa di 50 mm, portata a 2 140 mm
- + Stabilizzatori laterali telaio-cassa
- + Cuscini di sospensione sovradimensionati di 360 mm
- = Aumento della stabilità del 15%



Contattateci per scoprire il programma SuperBeef nella sua totalità: telaio allargato, facciata anteriore anti-impatto, ganci su tutta la lunghezza, canali di ventilazione appositi, quadro rinforzato 100% inox...

www.lamberet.it



TIP TRAILER SERVICES

Utili soluzioni crescono

LA SOCIETÀ DI RILEVANZA EUROPEA SPECIALIZZATA NEL NOLEGGIO A BREVE E LUNGO TERMINE DI SEMIRIMORCHI, CISTERNE E UNITÀ intermodali, lancia un'offensiva strategica in Italia con l'obiettivo di ampliare il proprio ventaglio di servizi al CLIENTE ATTRAVERSO UN NETWORK DI OFFICINE DI PROPRIETÀ. ULTIMA ACQUISIZIONE SUL TERRITORIO LA F.LLI GARIBOLDI, STORICA OFFICINA DI LISCATE, ATTIVA DAL 1972. AL SUO INTERNO È POSSIBILE EFFETTUARE IL NOLEGGIO DEI VEICOLI TIP.

FABIO BASILICO LISCATE

Nel settore del noleggio dei semirimorchi c'è una società di rilevanza europea che opera in un'ottica a 360° per garantire al cliente soluzioni di trasporto complete e fortemente customizzate, comprendenti ovviamente i servizi di manutenzione programmata e preventiva presso le officine di proprietà del network e altre soluzioni a valore aggiunto per garantire il massimo utilizzo della flotta veicolare. Stiamo parlando della TIP Trailer Services, realtà multinazionale che opera con successo nel campo del noleggio di veicoli industriali, con soluzioni a breve e lungo termine per semirimorchi, cisterne e unità intermodali. Attiva dal 1968, TIP, che ha il suo quartier generale ad Amsterdam, è in grado di fornire il mezzo giusto per ogni possibile utilizzo, avendo a disposizione una vasta tipologia di configurazioni veicolari, dal semirimorchio furgonato a quello frigorifero e a quello con teloni scorrevoli, dal portacontainer al semirimorchio cisterna per trasporto alimenti, merci pulverulenti o prodotti chimici fino al compat-

tatore. La società possiede infatti un'ampia e diversificata flotta di veicoli, oltre 50mila mezzi di diversi fornitori (principalmente Schmitz e Lamberet), ed è presente in 16 paesi con oltre 70 sedi e più di 950 dipendenti.

L'Italia è al centro di un piano strategico di espansione che TIP sta portando avanti con determinazione. L'obiettivo è ampliare il proprio ventaglio di servizi al cliente con la costituzione di un network specializzato di officine brandizzate TIP e tutte di proprietà. Rientra in questo piano la recente acquisizione, la terza in totale, di una storica officina di Liscate, nella zona est di Milano, la F.lli Gariboldi, azienda storica attiva fin dal 1972. "L'officina di Liscate, che si estende su un'area di circa 5mila metri quadrati e si avvale della collaborazione di quattro meccanici, è stata scelta anche per il suo posizionamento strategico nelle immediate vicinanze degli svincoli autostradali milanesi - ci spiega Giorgio Noce, Direttore commerciale Italia di TIP con uffici centrali a Milano - Stiamo investendo sulla struttura e sul personale per creare un service center TIP in grado di garantire manua 360° per la completa soddi-



Danilo Perrone, Area Sales Manager e Giorgio Noce, Direttore commerciale Italia di TIP.

tenzione e assistenza ai semirimorchi della nostra flotta ma anche a quelli di altri clienti. In più, assicuriamo assistenza e manutenzione anche su trattori e motrici nell'ottica di fornire un servizio

sfazione del cliente. Bisogna zione la struttura per interinfatti considerare il fatto che venti anche sui truck, in primis quelli legati alle revisioni l'officina ha conquistato negli anni un ruolo importante sul autorizzate. Come per le altre campo: è un patrimonio di due officine di proprietà, anconoscenze e rapporti prezioche nella struttura di Liscate so che abbiamo voluto consono parcheggiati veicoli da noleggiare, ritirare e riconseservare mettendo a disposignare direttamente in loco, ampliando così le possibilità di contatto per il cliente oltre i nostri uffici di Milano e i relativi piazzali di riferimento

> "Con quella di Liscate sale a tre il numero delle officine di proprietà che attualmente costituiscono il network in espansione di TIP in Italia precisa Danilo Perrone, Area Sales Manager - Del gruppo fanno anche parte un'officina in provincia di Verona e un'altra in provincia di Varese. Tutte sono ora identificate come officina TIP. L'obiettivo dell'officina TIP è fornire a tutti i clienti un servizio di qualità a costi competitivi. Un modello che sta egregiamente funzionando nel resto d'Europa e che TIP vuole diffondere anche in Italia. Nel continente la cultura del noleggio e dei servizi annessi è molto più diffusa ma crediamo ci siano importanti poten-

dove tradizionalmente sono

dislocati i mezzi da noleggia-

zialità di sviluppo anche nel nostro paese. Il nostro obietti-vo infatti è diffonderci con il network di officine di proprietà su tutto il territorio, proprio come già avvenuto in altri paesi. Dove non ci sono officine di proprietà TIP solitamente si muove attraverso partnership, assicurando così sempre la vicinanza al cliente e alle sue esigenze di avere un'assistenza qualificata". Nel dettaglio, a Liscate il personale TIP garantisce un'ampia serie di attività, tra cui: manutenzione e tagliando veicoli industriali, riparazione impianto elettrico, freni e sospensioni, diagnosi centraline elettroniche, banco rulli e revisioni in sede, officina mobile per interventi diretti su strada, riparazione/sostituzione telonatura centine.

A fronte di un canone di noleggio, TIP Trailer Services si fa carico della completa manutenzione del veicolo. Il canone corrisponde quindi unicamente all'utilizzo dell'attrezzatura. E al termine del contratto, il cliente ha la possibilità di rinnovarlo per un ulteriore periodo di tempo o di restituire il veicolo senza i rischi connessi con una rivendita. In più, il cliente ha in TIP un unico punto di riferimento preposto alla gestione e all'ottimizzazione della flotta "TIP Trailer Services - ag-

giunge Giorgio Noce - propone soluzioni flessibili e adeguate alle esigenze del cliente. Il noleggio a lungo termine di attrezzature nuove è operativo per tre-dieci anni e comprensivo di manutenzione e servizi associati in full service. Il noleggio a lungo termine di attrezzature appartenenti al nostro parco mezzi è operativo per unocinque anni in full service con la disponibilità immediata di veicoli. Abbiamo poi il noleggio a breve termine, sempre in modalità full service, che può durare da un solo giorno a un anno, e si adegua con flessibilità alla flotta e alle variazioni delle necessità di utilizzo. TIP propone anche la formula "Sales & Leaseback", ovvero la cessione del parco veicoli e conseguente noleggio. Si tratta della cessione parziale o totale da parte del cliente del suo parco veicoli e la successiva locazione finanziaria delle stesse unità. La vendita del parco veicoli a TIP permette all'azienda cliente di liberare capitali immediatamente disponibili e beneficiare contestualmente dei vantaggi del noleggio operativo. Nell'elenco rientra anche la gestione dei danni che garantisce l'assunzione integrale da parte di TIP della gestione dei danni connessi all'uso dei veicoli. La soluzione viene proposta con diverse fasce di prezzo e il servizio comprende la fornitura di un veicolo sostitutivo in caso d'immobilizzazione del veicolo dovuta a un sinistro".

GLI SMART SERVICES DI TIP PER IL TRASPORTO SENZA IMPREVISTI

Un partner affidabile per le flotte

FleetCare, FleetManage e FleetAdvice. Le flotte possono stare tranquille con TIP. Gli Smart Services assicurati da una rete paneuropea di officine, di personale dedicato e di ricambi di qualità. FleetCare prevede modelli di manutenzione flessibili e adattabili alle necessità delle flotte. I servizi offerti comprendono controlli e ispezioni tecniche, manutenzione dei componenti soggetti a usura, gestione delle riparazioni e dei danni, gestione degli pneumatici, attrezzature collegate come sponde elevatrici e gruppi frigoriferi, assistenza stradale. I vantaggi per il cliente di una manutenzione condotta in modo preventivo e predittivo sono l'affidabilità della flotta, la riduzione delle immobilizzazione impreviste e il miglioramento del costo totale di possesso. FleetManage assicura la gestione ottimale delle flotta da parte di TIP: il cliente può così dedicarsi al proprio core business realizzando risparmi e migliorando la flessibilità. La soluzione Trailermatics di Novacom proposta da TIP Trailer Services è uno strumento adattabile di ul-

tima generazione che permette di controllare periodicamente i semirimorchi ma anche di risalire a informazioni come la messa in sicurezza dei portelloni, la verifica della temperatura all'interno del veicolo, la pressione degli pneumatici grazie al sistema di controllo della pressione TPMS. Il sistema consente parimenti un approccio proattivo che aiuta la flotta a evitare i casi di cattivo utilizzo dei mezzi e spinge verso la riduzione dei costi. Il porta-

le MyIntelligence riunisce a livello centrale tutti i dati relativi alla flotta di veicoli. Attraverso FleetAdvice, infine, TIP propone uno studio unico che aiuta a identificare delle opportunità di ottimizzazione collegate alla gestione della flotta. I vantaggi che possono essere ottenuti vanno dal risparmio sui costi al miglioramento dei processi, dalle raccomandazioni strategiche all'assistenza nell'implementazione e nel controllo della flotta.

MULTITRAX

Sempre dalla parte dei clienti

FAVORITA DALLA RIPRESA IN (QUASI) TUTTI I SEGMENTI E DAL FORTE POTENZIALE PRODUTTIVO DELL'OLANDESE KRAKER, CHE STA PIÙ CHE RADDOPPIANDO I SUOI IMPIANTI, L'AZIENDA CREMONESE CONTINUA LA SUA OFFENSIVA SUL MERCATO DEI RIMORCHI E SEMIRIMORCHI: MENTRE SVILUPPA LE PARTNERSHIP GLOBALI CON L'INSERIMENTO NELLA GAMMA DEI RIBALTABILI BENALU, SI DEDICA AI PROFESSIONISTI CON SEMPRE MAGGIORE ATTENZIONE. L'ULTIMA NOVITÀ IL NOLEGGIO, SCELTA CHE METTE A RIPARO DA OGNI RISCHIO IN CASO DI PICCHI DI LAVORO O SE SI VUOLE PROVARE UN NUOVO MODELLO NELLA PRATICA OPERATIVITÀ QUOTIDIANA.

MAX CAMPANELLA

GADESCO PIEVE DELMONA

Proporre un'offerta ad ampio raggio, tale da coprire le più specifiche esigenze dei professionisti, operativi in segmenti spesso molto particolari, è da sempre punto di forza di Multitrax, azienda cremonese specializzata nel commercio di rimorchi e semirimorchi. Nel pacchetto d'offerta mancava il noleggio, che da questa primavera fa parte dei servizi offerti agli autotrasportatori: in caso di picchi di lavoro improvvisi o qualora vogliano testare un modello appena lanciato sul mercato nella pratica operatività quotidiana, il noleggio rappresenta una scelta che mette a riparo da ogni rischio.

La scelta d'inserire il noleggio come proposta ai professionisti rientra pienamente nella strategia Multitrax di affiancare il cliente, elemento che distingue l'azienda lombarda - con headquarter a Gadesco Pieve Delmona, piccolo comune ubicato subito all'uscita dell'autostrada A21 sin dalla sua fondazione, ovvero sin dal 1996, anno in cui Rinaldo Maggi decide di lasciare la sua carriera manageriale e di mettersi in proprio. Direttore commerciale di Piacenza Rimorchi, Rinaldo Maggi aveva fin lì maturato una profonda conoscenza del settore sul piano globale, aveva avuto l'occasione di conoscere di persona molti produttori di rimorchi e semirimorchi in Europa: aziende spesso non di grandi dimensioni, ma con un prodotto di estrema qualità, fortemente competitivo e frutto d'innovazioni tecnologiche assolutamente all'avanguardia. Maggi aveva intuito il forte potenziale di quelle aziende, fino a quel momento sconosciute ai professionisti italiani. E lancia la sua sfida, proponendo con Multitrax quel "collegamento" che mancava tra produttori medio-grandi e il mercato italiano: stringe la prima partnership nel 1996 con FFB Feldbinder: arrivano le prime cisterne autoportanti e ribaltabili, che oggi arrivano a una capacità di 91 mc, che vanno a soddisfare l'esigenza di chi trasporta plastica, farinacei e tutto ciò che è pulverulento o a pressione (prodotti chimici, ADR, alimentari ecc.).

Ma Rinaldo Maggi non si ferma: la strategia è soddisfare ogni esigenza professionale, sia pure quella più sofisticata, dei trasportatori italiani. Continua la sua analisi tra i produttori tedeschi e, nel 1997, diventa importatore di Koegel, produttore di semirimorchi tecnologicamente avanzati, frutto di Ricerca & Sviluppo e ingegnerizzazione tedeschi.

Ben presto quella scelta si rivela azzeccata: Koegel inizia a proporsi sul mercato come brand di primaria importanza, tanto da divenire fino al 2013 (anno in cui si scioglie la partnership) uno dei principali player del settore anche in Italia, posto che Koegel ricopre ancora oggi, continuando la sua espansione

Gli Anni Duemila sono un periodo d'oro per il trasporto e il prodotto tedesco è considerato sinonimo di alta qualità. Affiancato a un servizio eccellente e a un prezzo competitivo la scelta di Multitrax è destinata a proseguire il suo successo: nel 2001 entra in azienda Andrea Maggi, primogenito di Rinaldo, classe 1972, oggi Responsabile Commerciale, e nel 2004 Alberto, classe 1980, oggi Responsabile Amministrativo e Finanziario. Rafforzato dalla presenza dei due figli, nel 2004 Rinaldo Maggi stringe una partnership con un altro produttore tedesco: arriva in Italia il marchio Doll con i suoi semirimorchi pianalati estensibili e la "vasca" a due assi, che vanno a soddisfare le richieste di chi trasporta ferro, barche, macchinari e tutto ciò che concerne grandi opere e costruzioni. La scelta è azzeccata in anni in cui il

mercato edilizio è in una crescita che pare inarrestabile. Ma la famiglia Maggi non si ferma e varca i confini tedeschi: nel 2007 è la volta dell'olandese D-Tec, dalla quale Multitrax importa semirimorchi porta container estensibili e cisterne autoportanti in acciaio. Vanno a soddisfare le esigenze del trasporto liquame, professionisti che ancora

oggi trovano nell'azienda cremonese un partner di riferimento.

Nel 2009 Rinaldo Maggi scompare prematuramente, non prima di aver messo a segno un risultato che, oggi, rappresenta per Multitrax un ambito di lavoro sempre più rilevante, il settore che registra la maggiore crescita: l'imprenditore cremonese

stringe una partnership con l'olandese Kraker, che produce - ad Axel, al confine tra Olanda e Belgio - piani mobili, veicoli studiati per il trasporto di pallet, segatura, rifiuti vegetali e scarti industriali. Quest'anno Kraker ha ampliato il sito per arrivare a più che raddoppiare la capacità produttiva, che passerà da 600 a 1.500 unità l'anno: il nuovo impianto di 7mila mq supera le dimensioni di quello esistente per venire incontro alle aumentate esigenze di produzione internazionale di Kraker Trailers e per produrre e assemblare il nuovo semirimorchio K-Force, punta di diamante dell'attuale proposta Kraker, che sarà disponibile sul mercato italiano dal gennaio 2017.

Proseguendo l'opera del padre, l'anno scorso i fratelli Maggi stringono una partnership con la francese Benalu, inserendo nel ventaglio di prodotti i semirimorchi ribaltabili da 22 a 80 mc: il completamento di una gamma che oggi risponde a 360 gradi alle necessità dei professionisti del trasporto.



La scelta di inserire il noleggio come proposta ai professionisti rientra pienamente nella strategia Multitrax di affiancare il cliente.

NEL 2013 SCIOLTA LA PARTNERSHIP CON KOEGEL, OGGI SI PUNTA AL SERVIZIO PERSONALIZZATO

Alberto Maggi: "Il nostro focus è sulle nicchie di mercato"

Dal 2009 al timone di Multitrax sono i fratelli Andrea e Alberto Maggi, che hanno raccolto il testimone dal padre Rinaldo. Dopo qualche iniziale e comprensibile difficoltà, i due Maggi hanno preso con determinazione le redini dell'azienda cremonese, attuando nuove scelte e proiettandola, oggi, a mantenere saldo quel ruolo di partner dei professionisti del trasporto, seguendo le intuizioni del suo fondatore. "Mio padre - afferma Alberto Maggi - mi ha insegnato innanzi-

tutto la lealtà, ed è sulla base di questa che continuiamo il suo lavoro. Oggi, a distanza di quasi sette anni, sono soddisfatto di quanto abbiamo realizzato: in anni difficilissimi, con una crisi che ha ribaltato il mondo del trasporto, siamo riusciti a modificare la strategia aziendale, a "cambiare pelle" in un'ottica di crescita. Da poco meno di due anni il mercato sta dando segnali di ripresa un po' in tutti i segmenti nei quali operiamo, tranne quello delle costruzioni. Oggi siamo uno staff di



sette persone e abbiamo chiuso il 2015 con un fatturato di circa 9 milioni di euro; per quest'anno ci aspettiamo una crescita del 15 per cento". Nel 2013 si è sciolta la partnership con Koegel, che per Multitrax rappresentava il volume più importante. "La scelta - spiega Alberto Maggi - è stata quella di focalizzarci sulle nicchie di mercato e dare al cliente un servizio dedicato: mentre sviluppiamo i mercati di nicchia, con un confronto personale e diretto con gli imprenditori di cui

siamo partner, a ciascun cliente riusciamo a dedicare più tempo. Una scelta che sta dando i suoi frutti, favoriti anche dalla ripresa". Qual è oggi la forza di Multitrax? "Proponiamo - risponde Alberto Maggi veicoli tecnicamente molto particolari: La nostra offerta copre ogni settore professionale, ma tutti i prodotti hanno uno stesso comun denominatore: la qualità. Si tratta sempre di veicoli robusti, che permettono a chi lavora di operare quotidianamente senza problemi

ITALIANA RIMORCHI

Un salto tra passato e futuro



In visita allo storico impianto di Tocco da Casauria, fino all'alba della crisi autentico avamposto dell'offensiva dei marchi Merker, Cardi e Viberti, abbiamo fatto il punto sui futuri piani della nuova proprietà: il costruttore polacco Wielton, terzo gruppo europeo nel settore dei semirimorchi, sposterà l'impianto di cataforesi presso il sito della Casa Madre, dove sarà utilizzato per oltre il 60 per cento del suo potenziale. Ma la fabbrica abruzzese avrà un ruolo di punta nella nuova strategia e sarà resa disponibile anche per altri tipi di produzione.

PAOLO ALTIERI TOCCO DA CASAURIA

Raggiungere Tocco da Casauria, nel cuore delle colline abruzzesi, in un vero e proprio "triangolo" che, con Chieti e Pescara, avrebbe dovuto rappresentare l'avamposto dell'offensiva italiana nel settore dei semirimorchi con i marchi Merker, Cardi e Viberti, equivale a un tuffo nel passato, nei tempi pre crisi, quando l'obiettivo era trasformare quest'impianto nel primo, principale player italiano del settore nonché uno dei produttori di punta in Europa.

I numeri a quel tempo c'erano, eccome. Con il forte ridimensionamento del mercato, la struttura - 40 mila mq di costruzione futuristica, progettata con principi di rispetto ambientale assolutamente pionieristici - appariva non più sostenibile: il mercato ita-

liano dei semirimorchi nei tempi d'oro aveva superato quota 18mila unità; con la crisi è sprofondato ben al di sotto delle 10mila, cifra cui si aspetta di tornare quest'anno grazie alla timida, graduale ripresa in atto. La crisi ha letteralmente travolto il mercato italiano dei semirimorchi, portandolo al livello peggiore degli ultimi 25 anni.

PRODUZIONE SENZA SOSTA

Di fronte all'evidente difficoltà che si torni ai volumi "dei bei tempi", la proprietà - il Gruppo Margaritelli - nel 2014, quando il settore ha toccato il suo minimo storico, ha deciso di cedere: forte di una competenza che l'aveva portata alla fama europea, l'azienda è stata contattata da diversi player interessati all'acquisizione, che avevano individuato la possibilità di



Terzo gruppo europeo nel settore dei semirimorchi, il produttore polacco Wielton dimostra di avere evidenti sinergie con la produzione **Merker-Cardi-Viberti**, marchi sinonimo di qualità italiana.

ricavare beneficio dall'impianto. Ma a Margaritelli stava a cuore un piano di sviluppo industriale, oltre che commerciale, che evitasse d'interrompere totalmente la storica produzione e fosse avviato da un'azienda con una comprovata esperienza nel settore. Insomma, l'obiettivo era stringere una partnership con un altro costruttore europeo.

Margaritelli sonda diverse realtà aziendali, avvia qualche contatto importante ma non si trovano le condizioni adatte per l'avvio della partnership. Del resto, quello dell'ex Merker è un sito localizzato dal punto di vista geografico (e quindi logistico) in un'area che non favorisce investimenti esclusivi nel settore dei semirimorchi: realizzare importanti volumi di unità equivarrebbe a sostenere forti spese per il trasporto necessario alla successiva

ANDREA BETTINI, MANAGING DIRECTOR DI ITALIANA RIMORCHI

"ALLE FLOTTE STRUTTURATE CI PROPONIAMO COME REALTÀ SOLIDA E AFFIDABILE"

Puntando sull'avanzata tecnologia dell'impianto di cataforesi, che sarà a breve trasferito nel suo sito in Polonia, il Gruppo Wielton non nasconde le sue ambizioni anche sul mercato italiano. E con la riconversione in atto dello stabilimento di Tocco da Casauria, punta ad agganciare la ripresa in atto nel mercato dei semirimorchi. Con un fatturato di circa 200 milioni di euro nel 2015, Wielton - società quotata in borsa sul mercato polacco - è sbarcato nel nostro paese presentandosi come azienda ben strutturata e organizzata, con un management professionale che ha voluto, sin dall'inizio del suo progetto, coinvolgere gli attori italiani.

"L'obiettivo di Wielton - spiega Andrea Bettini, Managing Director di Italiana Rimorchi, filiale italiana del produttore polacco - è crescere, in Italia così come nel resto d'Europa. Al loro arrivo ci hanno lasciato ampi spazi di manovra, chiedendo in cambio il raggiungimento di risultati in termini di soddisfazione della clientela, ancor prima che di volumi". Del resto i professionisti che acquistano da Italiana Rimorchi lo fanno soprattutto per la storicità dei tre marchi. "La vicinanza e la quali-

tà del servizio - prosegue Andrea Bettini - rappresentano due caratteristiche che continuano a essere sinonimo dei nostri marchi, dietro i quali c'è una profonda conoscenza del mercato che ci distingue dai competitors: in Italiana Rimorchi ben conosciamo il Mercato Italia sul piano normativo, delle portate ma anche delle abitudini di un settore molto particolare quale quello dei rimorchi. Non è questione di prezzo: la conoscenza del mercato rappresenta una forte attrazione per la clientela che non vuole rischiare e sta tornando da noi. Il mio invito alle aziende di trasporto e alle flotte strutturate che ancora non ci conoscono - conclude il manager di Italiana Rimorchi - è di venire a farci visita: rappresentiamo una realtà concreta, facciamo parte di un gruppo europeo che garantisce credibilità assoluta. L'appartenenza al Gruppo Wielton ci consente di fornire una Rete di assistenza che va dalla Sicilia alla Francia, dalla Svezia alla Russia: uno dei punti di forza con i quali siamo in grado di stringere partnership con flotte che effettuano servizi internazionali, dando la massima garanzia prima, durante e dopo la messa in strada del veicolo".



PUNTI DI FORZA: QUALITÀ E PERSONALIZZAZIONE

Nella gamma di soluzioni le stecche integrate nel telone

Tra gli elementi che da sempre distinguono il marchio italiano nel settore dei rimorchi quello dello sviluppo di soluzioni ad hoc acquisisce un ruolo di primo piano. Oggi, con lo sbarco di Wielton e l'apertura della sua filiale Italiana Rimorchi, si tratta di una caratteristica tuttora valida. "Quando un professionista acquista un semirimorchio - spiega Andrea Bettini, Managing Director di Italiana Rimorchi - vuole che questo sia assolutamente perfetto per la sua attività. Spesso sono i clienti a chiedere un mezzo che sia il più durevole possibile, con l'obiettivo di tenerlo nel parco fino a dieci e anche più anni. Questo richiede una produzione specifica. Ad esempio, la centina Viberti è da sempre rinomata per la sua robustezza, che arriva al massimo livello nella soluzione senza stecche laterali".



Un esempio è la recente consegna all'operatore logistico Cab Log: i semirimorchi Viberti, montati su telaio Wielton e con centina sviluppata e realizzata a Tocco da Casauria, presentano stecche di alluminio integrate nel telo. "Si tratta - precisa Andrea Bettini - di un prodotto omologato da Italiana Rimorchi: il sistema di tiraggio permette al cliente una soluzione che facilita il carico e scarico. Le perline sono all'interno del telo e questo evita ogni rischio di perdere le stecche. Rispetto alla tradizionale perlina orizzontale appoggiata si tratta di una soluzione assolutamente all'avanguardia". Insomma, nel sito abruzzese si sono mantenute inalterate le storiche capacità di personalizzazione, che contraddistinguono anche il marchio Cardi, dalla centina con sponde al semirimorchio con piantane al ribaltabile bilaterale a due assi.

consegna dei veicoli.

L'incontro con il Gruppo Wielton sembra proprio percorrere il tracciato ipotizzato dalla proprietà: terzo gruppo europeo nel settore dei semirimorchi, il produttore polacco dimostra di avere evidenti sinergie con la produzione Merker-Cardi-Viberti, marchi sinonimo di qualità italiana. Wielton, produttore da 10mila pezzi l'anno, intende investire nell'impianto di cataforesi: piuttosto che realizzare un sito ex novo, decide d'investire nell'acquisizione dell'impianto esistente a Tocco da Casauria e presenta un progetto di sviluppo coerente con gli obiettivi del Gruppo Margaritelli (di cui un componente, Luca Margaritelli, fa tuttora parte del Cda). Viene avviata la partnership con la costituzione di Italiana Rimorchi, filiale italiana del Gruppo Wielton, che prosegue la produzione dei tre marchi, rafforzandola nei numeri in funzione della ripresa del mercato, trasportando intanto il processo di cataforesi dal sito abruzzese a quello della Casa madre in Polonia.

IN CORSO DI TRASFERIMENTO

Un trasferimento che sta avvenendo in questi mesi, poiché - dopo aver rimesso in funzione la fabbrica e riavviato la produzione nell'aprile 2015 - entro il 2017 il Gruppo Wielton intende far funzionare a regime l'impianto di cataforesi, in modo che ogni rimorchio (anche quelli a marchio Wielton) sarà verniciato con il nuovo sistema, che garantisce maggiore durata e resistenza alla corrosione.

Ben si comprende quindi perché, entrando oggi nel sito di Tocco da Casauria, si ha l'impressione che un'ala dell'edificio sia in fase di "smantellamento". Eppure la produzione sta aumentando ed è destinata a crescere, per rispondere a una domanda anch'essa in forte crescita.

"Stiamo recuperando afferma Andrea Bettini, Managing Director di Italiana Rimorchi, che a Tocco da Casauria ha trascorso tutti gli anni "della gavetta" e conosce ogni aspetto del mercato e della produzione dei semirimorchi - la storica clientela dei nostri marchi, anche grazie alla ripresa del mercato: grosse flotte, aziende di noleggio, aziende di trasporto e logistica stanno tornando a investire nell'acquisizione di semirimorchi e sono tornate ad acquistare i nostri marchi. La diffidenza iniziale viene ben presto superata, innanzitutto perché la produzione di questo

sito è storicamente nota per qualità e innovazione, ma lo stesso Wielton è un produttore che, per organizzazione e capacità, raggiunge elevati livelli qualitativi. Nel mese di maggio abbiamo consegnato 75 unità, con una media di tre veicoli al giorno, ma l'obiettivo è arrivare entro fine anno a una produzione di quattrocinque veicoli al giorno".

Una sfida, quella del produttore polacco, che ai più appariva quantomeno azzardata. Oggi il traguardo è chiaro: con il ricollocamento in Polonia, l'impianto di cataforesi tornerà a essere utilizzato per oltre il 60 per cento del suo potenziale, contro il 15 per cento di utilizzo degli ultimi anni a Tocco da Casauria. "Lo scetticismo - afferma Andrea Bettini - era più che giustificato nella prima fase. Investire nonostante

l'elevato costo dell'energia, i ben noti problemi di natura burocratica che rendono in Italia tutto più complesso rappresentavano una vera e propria fida: ma il management Wielton sta procedendo con determinazione, dimostrando il valore che attribuiva ai macchinari e alla nostra attrezzatura tecnologica".

Al momento nello stabilimento operano due linee produttive, due cabine di verniciatura e tutto quanto occorre per la messa in strada, ivi compresi banchi di controllo per la prova freni. Vi lavorano uno staff di cinque giovani ma esperti ingegneri, che si occupano di progettazione, disegno, industrializzazione, qualità e omologazione, e 50 persone, numero destinato a crescere non solo per l'aumento dei volumi di produzione. "Abbiamo progetti di sviluppo - prosegue il Managing Director di Italiana Rimorchi - anche in altri mercati: Wielton nel suo ventaglio di soluzioni ha un prodotto decisamente valido nel segmento delle vasche ribaltabili, di cui è leader in molti mercati europei, un ulteriore valore aggiunto che, tramite il know-how che deriva dall'esperienza Cardi. Già oggi la gamma Cardi propone soluzioni ad ampio spettro, a partire da vasche in cubatura piccola da 22 a

L'IMPORTANZA DEL MADE IN ITALY

Uno degli elementi di successo dei marchi Merker, Cardi e Viberti era quello di rappresentare una produzione italiana: quanto c'è oggi di "italiano" nei prodotti realizzati a Tocco operativo il reparto di Sviluppo e progettazione: elevata qualità e robustezza dei nostri rimorchi sono doti tipiche di un prodotto italiano, sulla base di una piattaforma modulare che ricalca, né più né meno, quello che fanno nostri competitors presenti da anni sul mercato".

I risultati stanno arrivando e non è solo questione di quota di mercato. "Italiana Rimorchi - continua Andrea Bettini - chiuderà il 2016 portando profitto al Gruppo Wielton e, considerando la produzione di circa 1.500 unità l'anno, presto saremo nei top 3 dei costruttori italiani, dimostrando con i numeri la nostra affermazione sul piano produttivo".

Insomma, per il sito abruzzese sono in arrivo nuove, avvincenti sfide? "Far ripartire questa realtà





La produzione di Italiana Rimorchi sta aumentando ed è destinata a crescere, per rispondere a una domanda in forte sviluppo.

da Casauria? "Wielton - spiega Andrea Bettini - produce telai a un costo adeguato alle nostre esigenze di mercato e sulla base di una progettualità che non dipende dai volumi: in qualità di nostra capogruppo Wielton ci fornisce il 50 per cento di quel che occorre alla costruzione di un rimorchio, il resto della componentistica lo acquistiamo con accordi quadro con aziende globali.

Gli chassis, di progettazione italiana, vengono realizzati da Wielton in Polonia completamente in casa, partendo dalla lamiera bianca. Qui a Tocco da Casauria vengono realizzate vasche e telai Cardi, centinati, spondali e cassonati Viberti e porta container Merker. A Tocco è inoltre

industriale - risponde in conclusione Andrea Bettini - e vederla all'opera è già una sfida vinta. D'ora in avanti l'obiettivo è una conduzione operativa profittevole: il progetto industriale di Wielton, concreto, serio e portato avanti senza speculazioni o giochi delle parti, si sta dimostrando la scelta più opportuna per tutti i player coinvolti, dal produttore ai clienti, dai lavoratori alle istituzioni pubbliche, che sono state coinvolte prima, durante e dopo la ripartenza".

Un impegno di grande respiro che consentirà all'industria italiana del rimorchio di tornare a giocare il ruolo che le compete. In omaggio a una tradizione fatta di passione e pro-

fessionalità.

ZF PROIETTATA VERSO NUOVI ORIZZONTI

In corsa per la vita



MAX CAMPANELLA ALDENHOVEN

Il camion arriva a velocità sostenuta, simulando la guida in autostrada: d'improvviso un ostacolo e, alla sua destra, veicoli in coda: il truck evita l'ostacolo con una sterzata a sinistra e frena. Tutto da solo. Poco distante un altro camion è fermo, l'autista deve lasciare il pesante mezzo in sosta e parcheggiarlo con una manovra in retromarcia: scende dal veicolo e, "armato" di tablet connesso, effettua la manovra a distanza, in tutta sicurezza e in modo che il veicolo occupi tutto lo spazio sufficiente. È la realtà di ZF, il produttore di Friederichshafen che, a un anno dall'integrazione di TRW nel Gruppo, in vista del Salone IAA lancia la sua proposta di un futuro elettrificato e connesso, per il trasporto merci e passeggeri, per una mobilità più sicura, non solo per chi guida.

La proposta si chiama ZF "Innovation Truck 2016" e ha come ambizioso obiettivo "Vision Zero", ovvero la completa eliminazione, da qui al 2030, degli incidenti stradali. In che modo? ZF Innovation Truck si pone come strumento possibile per evitare, in modo parzialmente automatizzato, le situazioni di pericolo: mantiene la corsia di marcia e la distanza nell'impiego a lungo raggio e in deposito controlla autonomamente una parte importante delle ultime manovre di avvicinamento. È quello che Peter Lake, Responsabile di ZF Corporate Market, ZF TRW Sales and Business Development Region Asia-Pacific, esprime con l'associazione dei tre termini "vedere", "pensare" e "agire" quali principi fondamentali e, al contempo, punto di forza per le innovazioni tecniche di ZF.

Grazie alla combinazione di sensori, ZF Innovation Truck rileva l'ambiente circostante in modo tridimensionale e affidabile, elabora i dati in una centralina elettronica ad alte prestazioni e ne esegue direttamente i comandi mediante avanzati sistemi meccatronici, fra cui il sistema di propulsione elettrificato e lo sterzo. Nello ZF Innovation Truck, ZF ha riconsiderato gli attuali sistemi di

assistenza in modo orientato alla pratica pensando alla prospettiva Vision Zero. Uno dei risultati è l'EMA (Evasive Maneuver Assist), sviluppato in collaborazione con il produttore belga Wabco, che sterza in modo sicuro gli autoarticolati in prossimità di punti di pericolo e contribuisce a impedire tamponamenti. Quando i camionisti non si accorgono o si rendono conto con troppo ritardo di ostacoli alla circolazione in generale o di code, EMA assume il controllo, ciò significa anche il controllo del servosterzo elettroidraulico Reax di ZF. La funzione di assistenza riconosce quando l'AEBS o una frenata d'emergenza attivata dal conducente non è più sufficiente ad arrestare il veicolo

tempestivamente davanti ad ostacoli.
Sul circuito di Aldenhoven

ci sediamo accanto all'autista: l'autocarro con semirimorchio viaggia come in autostrada a circa 65 km/h. D'improvviso un ostacolo: una frenata, per quanto espressa con forza, non sarebbe in grado di evitare il tamponamento (ci immaginiamo subito dopo una curva o un dosso), a maggior ragione su fondo liscio, reso appositamente tale con acqua e sapone. Il conducente con un impulso di sterzata (in questo caso a sinistra, poiché a destra è fermo un altro veicolo). attiva l'EMA: il camion si dirige automaticamente e in modo sicuro sulla corsia di marcia desiderata, che potrebbe nel caso reale essere quella d'emergenza.

Un altro sistema di assistenza è l'HDA (Highway Driving Assist), che mantiene attivamente sia la corsia di marcia sia la distanza di sicurezza dal veicolo che precede, mettendosi in connessione con esso. Anche in deposito ZF Innovation Truck offre vantaggi decisivi in termini di sicurezza, poiché è in grado di avvicinarsi autonomamente alla rampa desiderata, evitando così incidenti e tempi di fermo dovuti alle manovre.

In questo modo i sistemi di assistenza ZF, già impiegati in applicazioni per le vetture, ora agiscono anche su un veicolo industriale e sui trattori per l'impiego in agricoltura. ZF consente quindi a presso-

IN VISTA DEL SALONE IAA E A UN ANNO DALL'INTEGRAZIONE NEL GRUPPO DI TRW. IL PRODUTTORE DI Friederichshafen PRESENTA NUOVI DISPOSITIVI DI **SICUREZZA** ELETTRONICI PER VEICOLI INDUSTRIALI CHE CONSENTONO DI AFFRONTARE LE CODE CON TRANQUILLITÀ. IN PRIMO PIANO EMA: SE L'AUTISTA SI ACCORGE TROPPO TARDI DI UN OSTACOLO IMPROVVISO L'AUTOCARRO CON SEMIRIMORCHIO FRENA DA SOLO E SI DIRIGE AUTOMATICAMENTE E IN MODO SICURO SULLA CORSIA DI MARCIA LIBERA DESIDERATA O SU QUELLA D'EMERGENZA.

ché tutte le classi di veicoli di trarre vantaggio dai megatrend come automazione, connettività, sicurezza ed elettrificazione, che stanno cambiando il mondo della mobilità a livello globale e in pressoché ogni ambito industriale.

Inoltre, il produttore tedesco rende i sistemi di trasmissione con motore a combustione notevolmente più efficienti, grazie alla prima presentazione del nuovo cambio automatico PowerLine, che estende i vantaggi del cambio automatico a otto marce a diversi segmenti di veicoli industriali, e alla funzione start stop, già nota per le vetture e ora disponibile per i bus urbani in combinazione con il cambio EcoLife.



Il parcheggio del truck con sistema automatico HDA e, a destra e in alto, due fasi della manovra assistita con il rivoluzionario sistema EMA sviluppato da **ZF** in collaborazione con Wabco.



UNA TECNOLOGIA FRUTTO DELLA COLLABORAZIONE CON WABCO

LEON LIU: "CON ZF STRADA TRACCIATA: SIAMO LEADER NELLA SICUREZZA"

Sviluppata congiuntamente da ZF e Wabco, fornitore globale di tecnologie con sede centrale a Bruxelles, EMA (Evasive Maneuver Assist, letteralmente Assistente alla manovra evasiva) è frutto del connubio tra sistemi di frenatura, stabilità e controllo della dinamica di camion e rimorchi sviluppati da Wabco con il top della tecnologia di sterzo e trasmissioni di ZF. Novità assoluta, EMA segna un passo fondamentale verso la guida autonoma nel settore dei veicoli industriali.

"EMA - spiega Leon Liu, da luglio 2014 Presidente Truck, Bus & Car OEMs di Wabco, dov'è entrato nel 2005 come Presidente Asia-Pacifico dopo 25 anni di esperienza manageriale in Ford e Visteon - sfrutta le capacità di Wabco, leader di settore con OnGuardActive, il nostro più avanzato sistema radar di attenuazione delle collisioni: un sensore radar individua i veicoli movimento o in sosta e avvisa il con-

ducente mediante segnali visivi, audio e tattili dell'imminente tamponamento. Se il sistema determina che il conducente non può evitare il tamponamento da solo, EMA lo aiuta a guidare in modo sicuro intorno al veicolo che ostacola la marcia e a portare camion e rimorchio a un arresto completo e sicuro. In tali situazioni, questa nuova funzione di prevenzione delle collisioni mette in connessione il collaudato sistema elettronico di frenata Wabco EBS, il sistema avanzato di frenata d'emergenza AEBS, i sistemi di controllo elettronico della stabilità ESC e il controllo della dinamica del veicolo al sistema di servosterzo elettroidraulico Reax di ZF. Sulla base delle competenze di base dei sistemi Wabco e ZF, EMA controlla entrambi i movimenti longitudinali e laterali di veicoli pesanti e rimorchi in situazioni di guida impegnative, in tal modo contribuendo a evitare tamponamenti. Sarà molto

utile in situazioni di guida critiche come ingorghi che appaiono improvvisamente dopo curve o quando si guida su superfici stradali bagnate a basso attrito".

Quali saranno i futuri sviluppi della collaborazione tra Wabco e ZF? "Da qui al 2025 - risponde Leon Liu - l'obiettivo è continuare a mettere insieme le competenze per cogliere nuove opportunità e realizzare nuove idee: la strada per la guida autonoma è tracciata e l'idea di una telecamera che osserva tutto quello che c'è intorno al camion è assolutamente geniale e innovativa; EMA è un potente esempio della leadership di Wabco e ZF nello sviluppo di tecnologie avanzate di sicurezza per veicoli industriali. L'abbiamo messa in pratica e resa disponibile ma è solo l'inizio, la base sulla quale svilupperemo nuove tecnologie per maggiori benefici in termini di sicurezza ed efficienza".

MARANGONI

Blackline e la ricostruzione premium

Il produttore italiano consolida la propria linea di anelli ultra performante Blackline che risponde prontamente all'evoluzione che il MERCATO STA VIVENDO DA QUALCHE ANNO, REGISTRANDO UNA CRESCENTE RICHIESTA, DA PARTE DELLE FLOTTE, DI PNEUMATICI RICOSTRUITI CON PERFORMANCE DI AFFIDABILITÀ, DURATA E ROLLING RESISTANCE UGUALI O SUPERIORI AL NUOVO DI QUALITÀ, COSÌ DA OTTENERE UN EFFETTIVO RISPARMIO SUL PROPRIO COSTO CHILOMETRICO. ATTUALMENTE LA GAMMA BLACKLINE COMPRENDE 13 DISEGNI BATTISTRADA, CUI SE NE AGGIUNGERANNO 2 NUOVI.

FABIO BASILICO ROVERETO

Con la continua introduzione di nuovi disegni, Marangoni punta forte sulla ricostruzione di qualità, consolidando la propria linea di anelli Blackline, serie ultra performante della sua proposta esclusiva Ringtread. A due anni dal debutto, con il 30 per cento delle vendite di tutti gli anelli Ringtread, la serie Blackline rappresenta ormai una certezza e il suo trend è in continua

Blackline risponde prontamente all'evoluzione che il mercato sta vivendo da qualche anno, registrando una crescente richiesta, da parte delle flotte, di pneumatici ricostruiti con performance di affidabilità, durata e rolling resistance uguali o superiori al nuovo di qualità, così da ottenere un effettivo risparmio sul proprio costo chilometrico. Quando il tema è il pneumatico, il mercato attuale si mostra infatti sempre più attento ad affidabilità e costi di esercizio che si traducono in fermi macchina, consumi di combustibile e costo dei pneumatici. Per







I tre nuovi disegni della gamma Blackline di Marangoni: da sinistra RDR HM3, ICE100 e WSS.

questi motivi, viene premiato il ricostruito di qualità superiore, affidabile e performante, in grado di massimizzare il valore delle carcasse ricostruibili, o di rappresentare una valida alternativa al pneumatico nuovo di qualità, a un prezzo con-

Gli ambiziosi obiettivi posti al Dipartimento di Ricerca Avanzata del Gruppo Marangoni per lo sviluppo della Linea Blackline prevedevano, rispetto alle linee

di prodotto già esistenti, l'aumento della percorrenza chilometrica del 15 per cento, la riduzione del 10 per cento della resistenza al rotolamento, così da contenere i consumi del 3 per cento, l'incremento dell'aderenza del 10 per cento e, per i battistrada on-off, un aumento della resistenza meccanica del 20 per cento.

Gli scopi sono stati ampiamente raggiunti attraverso l'uso di nuovi materiali, maggiore contenuto di

gomma naturale, carbon black di nuova generazione incorporato perfettamente nella mescola da un rivoluzionario processo di mescolazione è stampi di nuova generazione. La qualità della gamma Blackline permette l'impiego di questa serie di prodotti anche dove la ricostruzione tradizionale non può dare risposta, come ad esempio i pneumatici a sezione ribassata o alle applicazioni realmente estre-

Attualmente la gamma Blackline è disponibile in 13 disegni battistrada, ai quali se ne aggiungeranno a breve due di nuovi: il trailer RTL FE e il drive RDL FE, destinati ai lunghi percorsi continentali e caratterizzati entrambi da ottime performance di rolling resistance e durata.

Negli ultimi mesi sono state lanciate tre nuove linee, che hanno immediatamente avuto un grande successo: RDR HM3 (asse motore di veicoli ad alta potenza e coppia motrice che operano principalmente su percorsi nazionali e regionali), ICE100 (nuovo disegno trattivo chiodabile sviluppato per l'impiego in condizioni invernali estreme e per mezzi che operano principalmente sulle lunghe distanze) e WSS (disegno lineare per assi liberi con marcatura 3PMSF che viene incontro agli utilizzatori che richiedono sempre maggior sicurezza soprat-

tutto nei periodi invernali). La gamma Blackline è oggi disponibile solo presso ricostruttori selezionati, in grado di garantire standard di processo e controllo di livello superiore, ma i piani

di breve termine sono di aumentare la diffusione di questa linea premium, grazie a un programma di qua-lificazione di buona parte dei ricostruttori della rete Marangoni, così da poter soddisfare sempre più le esigenze del mercato. Intanto, lo scorso maggio Marangoni ha festeggiato i 40 anni dell'avvio della produzione industriale di Ringtread, nel sito di Ferentino.

Oggi gli impianti produttivi dell'anello che ha rivoluzionato il sistema di ricostruzione a freddo del pneumatico sono ben cinque: oltre a Ferentino, sono attivi gli stabilimenti di Amburgo, Nashville (Usa), Belo Horizonte (Brasile) e Rosario (Argentina). Nel 2017 verrà aperta una nuova fabbrica in Sudafri-

Marangoni controlla in Europa il 25 per cento del mercato dei pneumatici ricostruiti a freddo proprio grazie a Ringtread e va acquisendo quote sempre più importanti nei mercati mondiali in cui opera. Dalla sua nascita a oggi sono circa 40 milioni i pneumatici ricostruiti con tecnologia Ringtread nel mondo.

FULDA

Pneumatici che fanno Eco

IL PNEUMATICO PER ASSE STERZANTE ECOCONTROL 2+ E QUELLO PER ASSE MOTORE ECOFORCE 2+ COMPLETANO LA NUOVA GAMMA AUTOCARRO DI FULDA, CHE COMPRENDE ANCHE IL NUOVO PNEUMATICO PER RIMORCHIO ECOTONN 2. ECOCONTROL 2+ È DISPONIBILE IN 7 MISURE, ECOFORCE 2+ in 5. Entrambi hanno le marcature invernali snowflake e M+S.

FABIO BASILICO

Si chiamano Ecocontrol 2+ ed Ecoforce 2+ i nuovi pneumatici autocarro proposti sul mercato da Fulda. I pneumatici per asse sterzante e asse motore rispetto ai predecessori offrono un maggior chilometraggio e caratteristiche invernali migliorate. La nuova gamma comprende il pneumatico per asse sterzante Ecocontrol 2+ e quello per asse motore Ecoforce 2+, e si estende con l'introduzione di una nuova misura. I nuovi pneumatici autocarro Fulda rappresentano la scelta ideale per le flotte che cercano una soluzione versatile a un prezzo interessante per affrontare le sfide dell'attività quotidiana. Tra i vantaggi offerti dalla gamma di ultima generazione c'è un'ampia gamma di misure, un chilometraggio aumentato fino al 10 per cento, classificazioni migliorate dell'etichetta del pneumatico in alcune misure e le marcature invernali M+S e snowflake (3PMSF) sui pneumatici per asse

sterzante e per asse motore. La nuova gamma di

pneumatici per asse sterzante Ecocontrol 2+ comprende ora 7 misure progettate per le applicazioni più diffuse, tra cui la nuova misu-

ra 385/55R22.5. Tutti gli Ecocontrol 2+ rispettano i severi requisiti sulle prestazioni dei pneumatici inver-

le marcature snowflake e M+S e sono quindi conformi agli standard legali italiani ed europei sulle copernali necessari per ottenere ture invernali. Le nuove ca-



A sinistra il Fulda Ecocontrol 2+ per asse sterzante nella misura 385/55R22.5, la stessa dell'Ecoforce 2+ per asse motore a destra.

ratteristiche inserite nel disegno e nella struttura comprendono un profilo del battistrada e una geometria delle lamelle ottimizzati, una costolatura supplemensulle 385/55R22.5

385/65R22.5 e una mescola del battistrada ottimizzata rispetto al predecessore. Il profilo del battistrada assicura un'usura uniforme e un buon chilometraggio. La speciale geometria delle lamelle garantisce ottime prestazioni in caso di forte pioggia, l'utilizzo di queste coperture in tutte le stagioni e un basso livello di rumo-

rosità esterna. La sesta costolatura sui pneumatici più larghi assicura una distribuzione uniforme della pressione di contatto ed è fondamentale per garantire un'usura uniforme e l'aderenza sulla neve. La nuova mescola del battistrada migliora il chilometraggio fino al 10 per cento rispetto al predecessore e aumenta la robustezza.

La gamma di pneumatici per asse motore Ecoforce 2+ comprende 5 misure molto diffuse. Anch'essi rispettano i rigorosi requisiti sulle prestazioni invernali delle marcature snowflake e M+S. E anche in questo caso, uno speciale profilo del battistrada assicura un'usura uniforme e un chilometraggio elevato. Inoltre, i pneumatici presentano un ampio volume di gomma usurabile che collega i tasselli, con costolature semiaperte sulla spalla del battistrada e tre costolature centrali con file di blocchi. Queste caratteristiche offrono il vantaggio di un elevato chilometraggio (10 per cento in più) e una buona trazione lungo tutto l'arco di vita del pneumatico, mobilità in tutte le stagioni e una maggiore robustezza.

Il pneumatico per asse sterzante Ecocontrol 2+ e quello per asse motore Ecoforce 2+ completano la nuova gamma autocarro di Fulda, che comprende anche il nuovo pneumatico per rimorchio Ecotonn 2. Fulda dimostra con l'introduzione di queste novità di essere un brand particolarmente attento alla profittabilità delle aziende di trasporto.

BRIDGESTONE

Amore per le sfide estreme

FOCUS SULLA FASCIA DEGLI PNEUMATICI PER CAVA-CANTIERE E INDUSTRIA PER IL PRODUTTORE NIPPONICO, CHE QUEST'ANNO ha presentato i nuovi M-series. Completamento di un'ampia gamma di prodotti rivolti ai professionisti dell'edilizia E DELL'ESTRAZIONE MINERARIA, M-STEER 001, M-DRIVE 001 E M-001 TRAILER SONO REALIZZATI PER ASSICURARE FUNZIONALITÀ OTTIMALI SU QUALUNQUE TIPOLOGIA DI TERRENO E IN QUALSIASI CONDIZIONE, SIA SU STRADA CHE FUORI STRADA. Tra gli altri prodotti di punta gli pneumatici VSDT e VSDL specifici per le ruspe e caratterizzati da un battistrada MOLTO PROFONDO. SONO STATI SVILUPPATI A STRETTO CONTATTO CON I PRINCIPALI COSTRUTTORI.

VALENTINA MASSA MONACO

Maggior fornitore nel settore delle costruzioni edili e dell'estrazione mineraria, quest'anno Bridgestone ha rinnovato la sua proposta per il segmento del cava-cantiere e industria, lanciando i nuovi M-series, una famiglia di pneumatici che completa l'articolato ventaglio di prodotti con i quali Bridgestone si rivolge ai professionisti dell'edilizia e dell'ingegneria civile. Questi prodotti Bridgestone sono ampiamente impiegati sia nel settore delle costruzioni a livello locale sia dai più grandi operatori mondiali dell'industria estrattiva e spesso se ne servono gli stessi trasportatori che utilizzano i pneumatici a marchio Bridge-

La nuova gamma di pneumatici per impieghi misti su strada e fuoristrada, che promette prestazioni, durata e chilometraggio eccellenti, è





La proposta Bridgestone per il mercato degli pneumatici truck e applicazioni speciali si qualifica oggi come una delle più articolate e complete a livello mondiale.

Bridgestone M-Steer 001, M-Drive 001 e M-001 Trailer, tutti realizzati per assicurare funzionalità ottimali su qualunque tipologia di terreno e in qualsiasi condizione, sia su strada che fuori strada. Asfalto, ghiaia, sabbia e fango: i nuovi pneumatici di Bridge-

rappresentata dai modelli stone promettono di adattarsi le sfide degli operatori di oga una grande varietà di superfici, dimostrando elevata resistenza a tagli, scagliettamenti e altre tipologie di danni accidentali. Inoltre questi nuovi pneumatici offrono eccellente chilometraggio, unito a ottima capacità di trazione e aderenza: la chiave per affrontare

gi, che operano in condizioni sempre più diversificate e miste su strada e fuoristrada, ad esempio durante i lavori di costruzione e di scavo.

La nuova gamma di pneumatici per autocarro per impieghi misti su strada e fuoristrada è disponibile nelle di-

mensioni 315/80R22.5 per i pneumatici direzionali, 13R22.5 e 315/80R22.5 per i trattivi e 385/65R22.5 per rimorchio, coprendo le più comuni misure del mercato. La misura 295/80R22.5 per asse direzionale e trattivo sarà disponibile entro la fine del-

Integrando le più innovative tecnologie On/Off progettate, sviluppate e testate da Bridgestone, i pneumatici M-Steer 001, M-Drive 001 e M-001 Trailer sono realizzati per affrontare lunghe distanze: alcune flotte che hanno testato i

nuovi prodotti hanno già verificato un aumento del chilo-metraggio del 20 per cento rispetto alla precedente gamma Bridgestone. Queste innovazioni assicurano estrema durata e ridotti tempi d'inattività, permettendo agli operatori di ridurre i costi quotidiani e incrementare la competitività salvaguardando la continuità della loro attività. Bridgestone si è impegnata anche a migliorare la sicurezza del conducente: la nuova gamma è contrassegnata con la marcatura M+S e simbolo alpino, che garantiscono buone prestazioni di guida nelle condizioni invernali più difficili.

Tra gli altri prodotti di punta gli pneumatici Bridgestone VSDT e VSDL per le ruspe, molto utilizzati in varie e diverse applicazioni. Caratterizzati da un battistrada molto profondo, Bridgestone VSDT e VSDL sono i più venduti in Germania, dove soddisfano gli operatori del settore che lavorano in condizioni difficili come cave e miniere e quelli del settore industriale del riciclo. Dai normali 15.5R25 ai giganti 60/80R57, Bridgestone è in grado di offrire prodotti premium in un'ampia gamma di dimen-

Uno dei fattori più importanti nel settore del cava-cantiere è il bisogno continuo d'innovazione per aumentare l'efficienza delle attività. Per questo Bridgestone opera a stretto contatto con i principali costruttori per offrire le ultime innovazioni ai professionisti del settore. Ne è un esempio il nuovo pneumatico Bridgestone 33.25R29 VLT, sviluppato appositamente per i Volvo A60H, i più grandi camion ribaltabili al mondo, e in particolare per il nuovo modello di camion ribaltabile: l'Articulated Dump Truck da 60 t, in assoluto il primo sul mercato. Altro esempio di continua innovazione riguarda Liebherr che equipaggia le sue gru mobili con cerchi monopezzo: Bridgestone ha lavorato per far sì che i nuovi pneumatici per gru VHS soddisfino tutti i requisiti necessari per l'utilizzo di questi cercĥi innovativi. Anche la nuova ruspa X-Power di Liebherr è equipaggiata con pneumatici Bridgestone. I nuovi pneumatici Bridgestone VHS2 per gru mobili si trovano inoltre su molti degli ultimi modelli di gru Tadano Faun, così come sui camion Terex, ad esempio montati sulla linea rinnovata del marchio Demag per gru mobili.

Un esempio del forte legame di Bridgestone con i diversi tipi di industria arriva anche da CAT: tutte le più importanti macchine CAT, inclusa la gigantesca ruspa CAT992, sono equipaggiate con pneumatici Bridgestone, così come gli accessori per ruspe M-series con motori 4 strati a basse emissioni.



NUOVE TECNOLOGIE DEDICATE A CHI OPERA NEI TRASPORTI

Alla base il programma Total Tyre Care

Tome azienda leader nella produzione di pneumatici e pro-✓dotti in gomma, Bridgestone è impegnata nello sviluppo di nuove tecnologie dedicate a chi opera nei trasporti. Combinando i pneumatici premium per autocarri che offrono massimi livelli di sicurezza, prestazioni e durata con i pneumatici ricostruiti a marchio Bandag, Bridgestone estende la vita del pneumatico, aiutando i gestori di flotte a ridurre i costi per chilometro e garantendo la continuità della loro attività. Si tratta del

programma Total Tyre Life di Bridgestone: gli operatori del settore sono sempre più attenti ai costi per l'acquisto e la manutenzione dei pneumatici e all'investimento totale, che riguarda l'intera vita del pneumatico, non solo il costo di acquisto iniziale. Con il programma Total Tyre Service invece, Bridgestone mette in contatto gli esperti di pneumatici che appartengono alla rete Bridgestone Partner con i professionisti del trasporto al fine di offrire servizi di manutenzione ed assistenza di alta qualità con il vantaggio di ridurre i costi operativi e offrire il miglior ritorno sull'investimento.

Infine appartiene a Total Tyre Care il programma Total Tyre Systems, che fornisce strumenti di monitoraggio dei pneumatici e report personalizzati permettendo agli operatori finali di monitorare le condizioni dei pneumatici, rendendo in questo modo più efficiente la propria attività. Il Total Tyre Systems include anche TPMS (Sistema di monitoraggio della pressione dei pneumatici), un sistema che permette di monitorare automaticamente la pressione dei pneumatici e mantenerle sempre su livelli ottimali.

BRIDGESTONE



CONTINENTAL

Conti Hybrid HT3 vince e fa il bis

Il pneumatico per rimorchi Conti Hybrid HT3 si aggiudica due importanti premi per il design: l'iF Design Award e il Red Dot "Best of the Best". I pneumatici a profilo ribassato nelle misure 445/45 R 19.5 e 435/50 R 19.5 convincono per il design di altissima qualità e per la concezione all'avanguardia. Conti Hybrid HT3 garantisce elevata resa chilometrica e riduzione dei consumi di carburante per i veicoli megaliner che operano sulle tratte regionali e internazionali. Prevista anche la marchiatura M+S.

MAX CAMPANELLA MILANO

Il pneumatico per rimorchi Conti Hybrid ĤT3 si è aggiudicato due importanti riconoscimenti per il design: l'iF Design Award e il Red Dot: Best of the Best. "Questi premi - ha com-mentato Constantin Batsch, Vice President business unit Truck Tires EMEA di Continental - riconoscono gli standard elevati che applichiamo costantemente nello sviluppo dei nostri pneumatici în termini di prestazioni, sicurezza ed efficienza e che possono essere riscontrati nella loro progettazione. Siamo molto soddisfatti e vediamo in questi premi un riconoscimento della costante ricerca della qualità che sta alla 1954. I prodotti premiati sono stati insigniti dell'emblema iF Design, noto in tutto il mondo.

La giuria internazionale del premio per il design Red Dot: Best of the Best ha assegnato il riconoscimento nella categoria "Design di prodotto" al pneumatico Conti Hybrid HT3 a profilo ribassato nelle misure 445/45 R 19.5 e 435/50 R 19.5 per il design di altissima qualità e la concezione all'avanguardia. Il pneumatico Conti Hybrid HT3 è stato valutato da una giuria di 41 esperti indipendenti provenienti da tutto il mondo per livello d'innovazione, qua-lità formale, funzionalità e impatto ambientale. Il Red Dot Design-Award, con oltre 17mila riconoscimenti

zione interno di Continental nella sede di Hannover-Stöcken. Il dipartimento di progettazione sviluppa il design del pneumatico in base al marchio, al segmento e alla sua applicazione per tutte le linee di prodotto. Scopo dei designer è rendere visibili le caratteristiche tecniche dei pneumatici nel loro design. I designer inoltre creano per ogni gamma di pneumatici uno stile che li contraddistingua e li accomuni, e si accertano che il marchio Continental sia visibile su ogni pneumatico.

I due pneumatici del produttore tedesco consentono un carico per asse pari a 9 t. Allo stesso tempo, offrono un utilizzo ottimale dell'altezza interna di carico di 3 mq quando montati sui semirimorchi dei veicoli megaliner. I profili ottimizzati e la distribuzione equilibrata del carico permettono un'usura uniforme dei pneumatici per rimorchio, il che consente una durata prolungata. Gli ingegneri del dipartimento R&S



Constantin Batsch, Vice President business unit Truck Tires EMEA di Continental

sono anche riusciti a ridurre la resistenza al rotolamento dei nuovi pneumatici del 15 per cento rispetto al modello precedente. Come risultato, entrambi i pneumatici hanno raggiunto il parametro "B" per quanto riguarda l'efficienza energetica, nel sistema europeo di etichettatura dei pneumatici. I 435/50 R19.5

e 445/45 R19.5 Conti Hybrid HT3 riducono i consumi di carburante nel trasporto regionale e a lungo raggio e sono marchiati con il simbolo M+S.



ll $\textbf{Conti Hybrid HT3}\ 445/45\ R\ 19.5\ ha\ battuto\ oltre\ 5mila\ rivali.$

base dello sviluppo di questi pneumatici".

Per quanto riguarda l'iF Design Award, il pneumatico Conti Hybrid HT3 445/45 R 19.5 si è aggiudicato il primo posto nella categoria "Prodotto", battendo oltre 5mila prodotti concorrenti, e ha favorevolmente impressionato la commissione, composta da 58 esperti di design di livello internazionale, per la qualità della progettazione e per il carattere innovativo, la sicurezza e la compatibilità ambientale. Il concorso iF Design viene tenuto annualmente da iF International Forum Design dal assegnati ogni anno, è fra le competizioni per il design più rinomate al mondo. Questo premio, assegnato dal 1955 dal Centro di design della Renania Settentrionale-Vestfalia, è anche un marchio riconosciuto a livello internazionale che contraddistingue un design di prodotto eccellente. I prodotti vincitori sono citati nell'annuario Red Dot Design e esposti nei musei Red Dot Design.

Come tutti i pneumatici di Continental, Conti Hybrid HT3 445/45 R 19.5 e 435/50 R 19.5 è stato completamente sviluppato dal Dipartimento di progettaLa nuova linea di prodotti del marchio Laufenn - lanciato quest'anno dal costruttore di pneumatici premium Hankook - è ora disponibile per il mercato europeo. Una nuova interesante opportunità viene dunque offerta agli utilizzatori professionali, sempre alla ricerca delle soluzioni più efficienti per la loro attività di trasporto.

La linea Laufenn, che per i furgoni è rappresentata dal modello Laufenn X Fit Van, offre prodotti di qualità per soddisfare le esigenze di chi cerca valore, qualità e stile. I prodotti estivi sono sviluppati specialmente per le esigenze del mercato e per le condizioni stradali regionali, puntando a servire professionisti intelligenti e attenti ai prezzi con un prodotto di qualità.

X Fit Van fornisce stabilità di guida sicura e durevolezza grazie a uno speciale materiale di gomma che ne migliora la coesione strutturale. Unitamente alla struttura della carcassa a doppio strato e all'adozione di una cintura di copertura rinforzata, la stabilità di guida è migliorata, cosa essenziale per sostenere i carichi veicolari pesanti con il design quadrato della sua impronta, che fornisce un migliore contatto stradale.

X Fit Van, unitamente all'adozione di una speciale
mescola del battistrada, fornisce una lunga percorrenza e una buona efficienza
di consumi. Le coste centrali dello pneumatico sono
dotate di scanalature laterali 3D e di bordi del blocco
3D, per fornire delle prestazioni di trazione e frenata
buone in condizioni asciutte e bagnate, senza sacrificare la forza del blocco del
battistrada.

Queste lamelle della costa centrale aiutano a minimizzare il movimento del blocco, fornendo eccellente stabilità in sterzata.



LAUFENN

X Fit Van: valore, qualità e stile

I nuovi pneumatici estivi del marchio lanciato quest'anno dalla coreana Hankook sono ora disponibili per il mercato europeo. Obiettivo: fornire i vantaggi più pratici ricercati dai professionisti, con un prodotto che soddisfa le varie esigenze di mobilità di conducenti attenti al prezzo e alla qualità nell'impiego quotidiano.

CONTINENTAL

Semperit all'alba di una nuova era



MATTEO GALIMBERTI VIENNA

Il marchio austriaco Semperit ha presentato il suo knowhow, acquisito nel corso degli anni a partire dalla fondazione, nel 1906, in una veste ora completamente rinnovata: per festeggiare il 110° compleanno e tenendo fede al motto "Semper it: sempre in movimento", il brand - dal 1985 integrato nel Gruppo Continental - ha presentato una nuova, vasta linea di prodotti e una nuova strategia per il futuro basata sui valori tradizionali che lo contraddistinguono. Per svelare le importanti novità in serbo per il futuro, è stata scelta Vienna non a caso: è qui, in terra austriaca, che ha inizio la storica ultracentenaria del marchio Semperit, che inizia la produzione di pneumatici truck nel 1927. È nel 1936 che nasce la gamma Goliath che, subito dopo la Seconda Guerra e con l'avvio della nuova era di mobilità, lancia Semperit verso la fama globale: nel 1962 il produttore austriaco commercializza i suoi pneumatici truck a livello globale. Negli anni del boom economico viene integrato nella galassia Continental e gradualmente acquisisce una sua posizione di riferimento nel mercato delle seconde fasce, rispetto al brand premium del produttore tedesco, che lo rende oltremodo appetibile negli anni della crisi economica.

Oggi, con un mercato in crescita, la strategia di Sem-

perit truck è differenziarsi dalla concorrenza dei brand delle seconde linee, puntando sulla qualità del prodotto, del servizio e sull'approccio consulenziale al cliente, che contraddistingue Continental, collocandosi a metà tra la fascia "price" e la fascia "value". È a fronte di una tendenza al segno positivo del trasporto merci da qui al 2030, punta ad agganciare aziende di trasporto e flotte meno impegnate sui servizi internazionali con una vasta linea di prodotto completamente nuova. "La gamma di pneumatici truck Runner - afferma Constantin Batsch, VicePresident Tires Replacement EMEA di Continental segna l'inizio di un nuovo capitolo nella lunga storia di Semperit. Questi pneumatici costituiscono il presupposto per assicurare un nuovo posizionamento del marchio Semperit truck. Per questo, non ci limitiamo solo a rinnovare l'intera gamma di prodotti autocarro, ma la ampliamo raggiungendo una copertura del mercato pari a quasi il 90 per cento, il che ci permette di concorrere con altri marchi leader".

Dopo aver lanciato quest'anno il pneumatico Runner F2 per asse sterzante e il Runner D2 per asse trattivo, entrambi nella misura 315/80 R22.5 e concepiti per l'uso combinato su tratte regionali e lunghe distanze, a Vienna è stato presentato per la prima volta il pneumatico per rimorchi Runner T2 nella misura

Quale modo migliore per celebrare il 110° COMPLEANNO SE NON IL LANCIO DI NOVITÀ DI PRODOTTO? NATO NEL 1906 E DAL 1985 APPARTENENTE ALLA GALASSIA DEL PRODUTTORE TEDESCO, IL BRAND HA SCELTO IL SUO PAESE NATALE, L'AUSTRIA, PER SVELARE QUANTO HA IN SERBO PER IL FUTURO: LA GAMMA DI PNEUMATICI TRUCK RUNNER E UNA NUOVA STRATEGIA, BASATI SUI VALORI TRADIZIONALI CHE CONTRADDISTINGUONO IL MARCHIO. "SIAMO ALL'INIZIO DI UN NUOVO CAPITOLO NELLA LUNGA STORIA DI SEMPERIT: CON QUESTI PNEUMATICI Andiamo a coprire il 90 per cento del MERCATO, IL CHE CI PERMETTE DI CONCORRERE CON ALTRI MARCHI LEADER", AFFERMA CONSTANTIN BATSCH, VICEPRESIDENT TIRES

385/65 R 22.5, che va a completare la gamma con caratteristiche di versatilità e performance. Grazie a mescole specificatamente progettate, design del battistrada ottimizzato e robustezza della carcassa, tutti i pneumatici Runner offrono un'ottima resa chilometrica combinata a una lunga vita utile. "I nostri clienti - ha dichiarato Pasko Segrt, Brand Manager per il marchio Semperit di Continental - possono fare affidamento sui pneumatici Runner: permettono una

marcia sicura e convincono, anche sul bagnato, per tenuta su strada e ottime proprietà in frenata". Sia il pneumatico per asse sterzante Runner F2 che quello per rimorchi Runner T2 sono marchiati con il simbolo M+S. Il pneumatico per asse trattivo Runner D2, oltre alla sigla M+S, dispone anche del fiocco di neve su tre cime di montagna. Inoltre, le carcasse di tutti i pneumatici della gamma Semperit Runner sono progettate per essere ricostruite.

REPLACEMENT EMEA.



Un momento della presentazione Semperit di Vienna.

BARRY GUILDFORD, SALES DIRECTOR CONTINENTAL TRUCK TIRES EMEA

"IL MERCATO DÀ RAGIONE ALLE AMBIZIONI DI UN PRODUTTORE DI RIFERIMENTO"

ll'inizio di quest'anno Continental ha All'inizio di quest anno controlla la riorganizzato la business unit Truck Tires Replacement EMEA creando la nuova posizione di Sales Director Truck Tires EMEA per istituire una funzione separata responsabile del coordinamento di tutte le attività di vendita nella regione EMEA (Europa, Medio Oriente, Africa). È stato scelto per questa nuova posizione Barry Guildford, manager tenace è ottimista per natura. "Le previsioni - illustra Barry Guildford - indicano che il trasporto merci nel suo complesso continuerà a crescere da qui al 2030, con un ritmo che porterà il settore a una crescita del 67 per cento rispetto al 2005. A beneficiare di tale andamento positivo sarà anche il segmento degli autocarri pesanti, che l'anno scorso in Europa è cresciuto del 19,4 per cento. Se consideriamo il mercato europeo dei pneumatici ETRMA, quest'ultimo l'anno scorso è costituito in massima parte da pneumatici autocarro, pari all'82 per cento. All'interno di questa fascia ben il 76 per cento rappresenta una domanda della misura da 22,5". Ebbene con la sua nuova offerta il marchio Semperit si colloca proprio in questa

fascia, pronto a svolgere un ruolo da protagonista puntando su: qualità, forza vendita e una rete forte di rivenditori. Si tratta di un business potenziale di qualcosa come 6,3 milioni di pneumatici nuovi e Semperit ha tutte le caratteristiche per presentarsi come produttore di riferimento".

Obiettivi ambiziosi, quelli delineati da Barry Guildford, da realizzarsi con una strategia precisa e già avviata. "Non intendiamo - prosegue il manager Continental Truck Tires - proporci sul mercato come uno dei tanti brand del 'supermercato' delle seconde linee: il lancio della nuova gamma è stato sviluppato partendo da un confronto con tutti gli attori del mercato (utilizzatori finali, rivenditori e distributori), realizzando una ricerca tra Germania e Italia. E continueremo così per sapere, informare, promuovere e aggiungere valore al prodotto Semperit". Considerato il "supermercato" delle seconde linee, quali sono i punti di forza per i quali un trasportatore dovrebbe scegliere Semperit? "Innanzitutto - risponde Barry Guildford - la fiducia nell'azienda. Rispetto a qualche anno fa il mercato è profondamente cambia-



to: da una proposta costituita da pochi produttori per volumi molto inferiori rispetto ai marchi premium, si è giunti a un'offerta di tanti produttori, molti di più rispetto al passato, per una fascia di mercato divenuta sempre più rilevante, a maggior ragione negli anni della crisi economica. Il nostro obiettivo è

fare la differenza con la forza vendita e la capacità di customer service che, in termini di supporto, altri marchi di seconda fascia non sono in grado di offrire".

In particolare qual è la fascia di cliente verso cui s'indirizza la proposta Semperit rispetto al marchio premium Continental? "Il marchio Continental - risponde Barry Guildford - risponde all'esigenza di un alto livello di servizi, per aziende di grandi dimensioni, con flotte importanti di veicoli che svolgono servizi sul piano internazionale: tali aziende necessitano di servizi aggiuntivi, ad esempio in termini di manutenzione, e richiedono un rapporto diretto con il produttore. Con il marchio Semperit andiamo a soddisfare esigenze di flotte di piccole e medie dimensioni, che in termini di servizi non hanno alte pretese, che per l'acquisto di pneumatici si rivolgono al Concessionario, che acquisisce quindi sempre maggiore importanza, e si aspettano un prezzo adeguato: non elevato come un marchio premium ma neanche troppo 'cheap', considerate le garanzie di qualità e di livello di servizi che Semperit può offri-

INTERVISTA AL CEO FRANCESCO VIOLANTE, AL TERMINE DEL SUO MANDATO

Sita: il sistema nervoso del trasporto aereo

Presente nel 95 per cento degli aeroporti di tutto il mondo con 2.800 clienti in oltre 200 paesi, SITA fornisce alle compagnie aeree sistemi per la gestione di tutte le fasi del viaggio, con un servizio globale che passa anche attraverso la controllata Champ Cargosystems, unica società IT al mondo interamente dedicata al settore dell'air cargo. Da questo punto di osservazione privilegiato il "timoniere" della società traccia un'analisi del trasporto aereo e delle sue prospettive future.

LINO SINARI MILANO

Da più di 13 anni al timone (di cui dieci come CEO) di SITA, specialista leader mondiale nella fornitura di servizi di comunicazione e di soluzioni IT per il trasporto aereo, Francesco Violante ha terminato il suo mandato lo scorso 1º luglio, lasciando in eredità alla società ricavi consolidati (1,7 miliardi di dollari nel 2014) e di anno in anno una crescita incrementale, nonostante alcuni momenti difficili per il settore dell'aviazione. A questi si aggiungono nuovi business del valore di oltre un miliardo di dollari raggiunti a partire dal 2006, un margine di miglioramento a livelli record e una forte posizione finanziaria che ha aumentato il valore economico complessivo di SITA per la community del trasporto aereo.

Qual è oggi la presenza di SITA sul mercato e quali le prospettive per gli anni a venire? "SITA - risponde Francesco Violante - fornisce prodotti e servizi di comunicazione e IT ad alto valore aggiunto a 2.800 clienti in più di 200 Paesi. Siamo presenti nel 95 per cento degli aeroporti in tutto il mondo, centinaia di compagnie aeree utilizzano i nostri sistemi per gestire tutte le fasi del viaggio; siamo partner di governi e autorità del settore come ad esempio IATA nello sviluppo delle tecnologie alla base dell'aviazione civi-

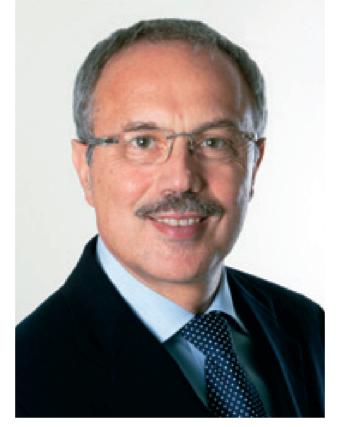
Se compagnie aeree e aeroporti sono la parte fisica del settore, SITA né è il "tessuto connettivo", il "sistema nervoso". "Per fare qualche esempio - prosegue Francesco Violante - le comunicazioni tra velivoli e tra questi e il "ground" passano dalle nostre reti; 9 bagagli su 10 sono tracciati dai nostri sistemi, grazie ai quali nel 2015 abbiamo raggiunto il minimo storico di pezzi disguidati, cioè 6,5 ogni mille passeggeri; c'è il decisi-

Chi è

Francesco Violante è Chief Executive Officer di SITA dal 2006, dopo essere stato CEO e Managing Director di SITA INC (Information Networking Computing) che, con SITA SC, costituiva una delle due branche in cui il Gruppo era suddiviso fino alla riunificazione operativa del 1° luglio 2010. Laureato in Informatica, con un solido background nell'IT e nelle Telecomunicazioni, ha iniziato la carriera in Digital come specialista in prodotti software, prima di diventare Vice Presidente mondiale del settore telecomunicazioni e poi Vice Presidente europeo Sales and Marketing Successivamente è stato Chief Information Officer di Telecom Italia dov'è stato responsabile di tutti i servizi e le società IT, e Regional Vice President per la Regione del Sud Europa di EDS.

vo contributo di SITA nella quasi totalità dei servizi che oggi rendono più facile l'esperienza di viaggio: dalla bigliettazione elettronica al web check-in, alla possibilità di connettersi a internet o telefonare con il proprio device in volo"

Da questo punto di osservazione privilegiato qual è la sua analisi del trasporto aereo? "Il settore in tutto il mondo - prosegue il manager SITA - vive un profondo cambiamento, sotto la spinta di una costante crescita della domanda: le stime per il 2015 dell'ICAO (International Civil Aviation Organization, ndr), parlano di 3,5 miliardi di passeggeri sui voli di linea, con un incremento del 6,4 per cento sul 2014; un dato su cui convergono le





Leo, il Baggage Robot di **SITA**: autonomo e semovente, può trasportare fino a due valigie del peso massimo di 32 kg. e, capace com'è di evitare ogni ostacolo, può transitare in un ambiente affollato.

siano sempre 'a portata di mano' sullo smartphone". Quali sono le caratteristiche

stime di IATA (Associazione

internazionale del trasporto

aereo, ndr), che prevede un

raddoppio entro il 2034. Nu-

meri sempre più ingenti con

cui compagnie aeree e aero-

porti, dai nuovi hub agli scali

esistenti, devono fare i conti;

un esempio concreto è il nu-

mero record di consegne e or-

dini registrato da Airbus nel

può aiutare gli operatori a ren-

dere più efficienti le infrastrut-

ture esistenti? "Ad esempio -

continua Francesco Violante -

con l'uso di sensori per la ge-

stione dei flussi di viaggiatori

negli scali o l'installazione ai

varchi di frontiera di gate bio-

metrici, che consentono ai

passeggeri di superare i con-

trolli in soli 20 secondi, ridu-

cendo i tempi d'attesa. Tecno-

logie di questo tipo rispondo-

no contemporaneamente ai bi-

sogni di operatori e viaggiato-

ri. Un'esigenza sempre più

forte con l'affacciarsi sul mer-

cato dei 'Millenials', consu-

matori sempre connessi alla ri-

cerca di servizi di qualità che

In che modo la tecnologia

che distinguono SITA sul mercato? "SITA - spiega Violante - è interamente posseduta da operatori della community del trasporto aereo, soprattutto aeroporti e compagnie. Questa unicità ci offre una profonda conoscenza dei bisogni del settore. Altra caratteristica che contraddistingue SITA è la capacità di offrire un servizio globale, dalla prima all'ultima fase del viaggio, in tutto il mondo, resa possibile anche grazie alle società controllate SITA OnAir, fornitore leader della telefonia mobile a bordo degli aerei, e Champ Cargosystems, unica società IT al mondo interamente dedicata al settore dell'air cargo, e le joint venture per la fornitura di servizi alla comunità del trasporto aereo: Aviareto, per l'asset management degli aeromobili, e CertiPath per la sicurezza dell'identità elettronica. Da ottobre 2015 SITA ha aggiunto un altro tassello alla sua offerta con l'acquisizione di Type22, società specializzata nel mercato delle soluzioni self service per l'imbarco ba-

Quali saranno sul piano dell'IT le future sfide del trasporto aereo? "Non sappiamo esattamente dire oggi dove saremo tra 10 anni, l'evoluzione tecnologica è rapidissima. Di certo - conclude Francesco Violante - saremo laddove porterà il viaggiatore: è lui il vero driver del cambiamento, i suoi bisogni e le sue necessità guideranno le trasformazioni e disegneranno il futuro del trasporto aereo".

In successione di Francesco Violante il Board di SITA ha nominato come nuovo Chief Executive Officer Barbara Dalibard, in SITA da SNCF, società nazionale francese di trasporto ferroviario, in cui ha ri coperto il ruolo di CEO di SNCF Voyageurs, "braccio" che gestisce i servizi di traffico passeggeri.

AREXONS

Il camion si risana

Pulitore Iniettori Diesel, Turafalle Radiatori Liquido e Diesel Mix sono i nuovi prodotti della gamma Special Truck specificamente sviluppati per mezzi pesanti dalla storica azienda italiana, dal 2007 entrata nell'orbita del Gruppo Petronas.

Fondata nel 1925, negli anni Arexons è divenuta esempio di qualità Made in Italy: nello stabilimento e negli uffici di Cernusco sul Naviglio, alle porte di Milano, lavorano circa 130 persone e tutti i prodotti sono caratterizzati da un ottimo rapporto prezzo-prestazioni. A fine 2007 il fondo privato americano KKR ha ceduto FL Selenia, e di conseguenza anche Arexons, a Petronas (Petroliam National Berhad), ovvero l'ente di stato per gas e petrolio della Malesia.

La filosofia dell'innovazione costante, degli investimenti, della qualità e della ricerca per le nuove tecnologie sono ancora oggi alla base del lavoro e dell'impegno di Arexons, che al mondo professionale si rivolge con la linea dedicata Special Truck.

Tra gli ultimi entrati nella gamma, il Pulitore Iniettori Diesel, ideale per motori Diesel e Turbo Diesel di mezzi pesanti. Usato direttamente nel serbatoio, pulisce l'intero sistema di alimentazione, rimuovendo i depositi e ripristinandone l'efficienza, esercita una rapida azione detergente pulendo a fondo gli iniettori, disincrostandoli e aumentando così il rendimento del motore, riduce la fumosità e i fumi di scarico, oltre alla rumorosità del motore, e facilita le partenze a freddo.

Il Turafalle Radiatori Li-



quido è una formula specifica per mezzi pesanti: utilizzato direttamente nel radiatore, sigilla piccole incrinature e perdite negli impianti di raffreddamento del



motore degli automezzi.

Infine Diesel Mix, utilizzato direttamente nel serbatoio, previene il congelamento del gasolio di mezzi pesanti Diesel e Turbo Die-



sel, impedendo la cristallizzazione delle paraffine e l'intasamento del filtro e migliorando le partenze anche con temperature rigide

EMILIANA SERBATOI

Più vicini gasolio e AdBlue

IL PRODUTTORE MODENESE LANCIA DUE NUOVI PRODOTTI DELLA GAMMA CARRYTANK, DESTINATI A LASCIARE UN SEGNO SUL MERCATO: IL MODELLO 400+50 PRESENTA IN ESCLUSIVA UN UNICO CONTENITORE DISPONIBILE PER IL DOPPIO RIFORNIMENTO. È ARRIVA LA SOLUZIONE INTERMEDIA DA 330 LITRI. GIANFRANCO MERCATI, RESPONSABILE COMMERCIALE ITALIA, AFFERMA CON ORGOGLIO: "SI TRATTA DI UN PRODOTTO TUTTO ITALIANO, DALLO SVILUPPO ALL'INGEGNERIZZAZIONE".

MAX CAMPANELLA CAMPOGALLIANO

Gasolio e AdBlue insieme, nello stesso serbatoio, per un rifornimento più comodo ed efficiente. È una novità di livello mondiale quella che ha lanciato Emiliana Serbatoi con i nuovi prodotti della linea Carrytank: le versioni "400 + 50" e "330" rappresentano un'innovazione destinata a lasciare un segno sul mercato. Prodotto progettato e realizzato in risposta alle esigenze degli utenti del rifornimento in campo, Carrytank 400 + 50 è un serbatoio combinato per il trasporto di gasolio e AdBlue che nasce dalla consolidata esperienza dell'azienda di Campogalliano su questo specifico prodotto, da tempo proposto con successo con differenti capacità (da 220 a 440 litri). "Ricevendo i feedback dei clienti spiega Gianfranco Mercati, Responsabile Commerciale Italia - abbiamo verificato che sempre più di frequente alla fornitura di gasolio si accompagna la necessità di avere a disposizione una scorta di u-



conseguenza è stato pensato un sistema che possa soddisfare entrambe le richieste. È nato così il serbatoio dalla duplice funzione: la maggior parte dello spazio è dedicata alla capienza per il gasolio, 400 litri appunto, mentre all'AdBlue è riservata una quota di 50 litri fruibile grazie a un serbatoio collocato nel

contesto dello stesso contenitore ed estremamente maneggevole"

L'AdBlue è contenuto in un serbatoio-inserto che si può estrarre dalla base e diventare a sua volta trasportabile. "Con pochi movimenti prosegue Gianfranco Mercati è garantita la comodità di poter disporre del doppio

stoccaggio personale di carburante, peraltro caratterizzato dalla scelta di colori differenti per tipologia di rifornimento, con la sicurezza di non perdere l'efficienza che contraddistingue i prodotti di Emiliana Serbatoi. Anche per questo motivo entrambi i serbatoi sono dotati di una pompa con relativi tubo e pistola



Da sinistra: Gianfranco Mercati e il Presidente Gian Lauro Morselli

per l'erogazione indipendente. L'utilizzo dell'urea è sempre più diffuso, ma si tratta di un materiale che richiede cautele, va stoccato alla giusta temperatura e il serbatoio tenuto costantemente pulito e localizzato in modo che non entri in contatto con altre componenti, che potrebbero essere danneggiate: Emiliana Serbatoi ha l'orgoglio di annunciare un traguardo mai varcato finora e si tratta di un prodotto che realizziamo completamente in Italia, dall'ingegnerizzazione allo sviluppo, dall'idea alla realizzazione". Per il prodotto, pensato ad esempio per i professionisti che devono avere in stock una determinata quantità di gasolio o di urea (ad esempio sui cantieri edili, da dove il veicolo viene spostato il meno possibile), sono state depositate e accettate le domande di brevetto italiano e di registrazione per design comunitario.

Azienda che dagli stabilimenti modenesi, posizionati a pochi passi dall'Auto Brennero, mantiene il ruolo di leader del settore in Italia e non solo, Emiliana Serbatoi presenta inoltre il nuovo serbatoio Carrytank 330: realizzato nel solco del "fratello maggiore" con capacità di 440 litri, questo innovativo modello va ad arricchire la gamma offrendo alla clientela una possibilità ulteriore rispetto alla versione da 220 litri, specialmente nel trasporto su pick-up. È dunque una soluzione intermedia, tra l'altro disponibile in svariate configurazioni a seconda dei propri bisogni, che allo stesso modo della proposta "400 + 50" va a intercettare le sollecitazioni di un pubblico che trova adesso un'altra risposta alle esigenze sul trasporto del carburante.

STAHLWILLE

rea, ovvero di AdBlue. Di

Qualità vera e accessibile

Dal 2013 diretta dall'ingegner Marino Ferrarese, la filiale italiana del produttore tedesco DI UTENSILI SPECIALI HA AVVIATO QUEST'ANNO UN PROGRAMMA DI DIFFUSIONE BASATO SU VANTAGGIOSE POLITICHE DI AGEVOLAZIONE COMMERCIALE. OBIETTIVO: RENDERE ACCESSIBILI A TUTTI GLI OPERATORI GLI UTENSILI DALLE MIGLIORI PERFORMANCE. NELLE DIECI FAMIGLIE DI PRODOTTO MOLTE LE PROPOSTE RIVOLTE AL MONDO DELL'AUTOTRASPORTO, IN PARTICOLAR MODO AL SEGMENTO HEAVY-DUTY.

LINO SINARI

PESCHIERA BORROMEO

Dal 1862 Stahlwille produce in Germania utensileria di qualità usando acciai ad alte prestazioni connotati dal perfetto binomio leggerezza-resistenza molto superiore rispetto agli acciai utilizzati nella gran parte delle produzioni. Grazie agli altissimi standard qualitativi della produzione, gli utensili Stahlwille resistono a sollecitazioni molto superiori a quanto previsto dalle norme DIN ISO di riferimento, garantendo maggiore affidabilità e durata nel tempo. All'interno della proposta Stahlwille può vantare dieci articolate famiglie di prodotto e oltre 4mila utensili a mano. Molte le proposte rivolte all'autotrazione e in particolar modo a quella pesante, in cui qualità, leggerezza e maneggevolezza del prodotto, ma soprattutto resistenza all'utilizzo "stressante", sono requisiti molto importanti se non essenziali. "La nostra gamma di utensili speciali per il settore dei trasporti - spiega l'ingegner Marino Ferrarese, Direttore Generale di Stahlwille Utensili - è molto ampia. Tra i prodotti più richiesti chiavi a battere fino a 210 mm, chia-

vi combinate a leva lunga e chiavi fisse di grandi dimensioni, programma bussole di grandi dimensioni da 3/4 e 1", e accessori, bussole impact per avvitamento a macchina con attacco fino a 2 1/2", gamma di chiavi dinamometriche meccaniche e meccatroniche fino a 1.000 Nm anche con goniometro integrato, moltiplicatori di coppia fino a 5.000 Nm, carrelli

Brand apprezzato nel mondo dell'autotrazione pesante, Stahlwille ha collaborato direttamente con i più prestigiosi costruttori nel settore truck quali ad esempio Mercedes-Benz, DAF, Volvo Trucks, MAN. La filiale italiana ha avviato quest'anno il progetto "Qualità Vera", programma di diffusione basato su vantaggiose politiche di agevolazione commerciale e d'informa-

miglior rapporto qualità-prezzo sul mercato. "La concorrenza in questo settore - prosegue l'ingegner Marino Ferrarese - è sempre più focalizzata sul fattore prezzo: il listino dei prodotti Stahlwille è stato posizionato mediamente

zione tecnica attraverso il

quale gli utensili, 100 per

cento Made in Germany, con

le migliori performance sul

mercato, saranno accessibili a

tutti gli operatori industriali al

a un 15 per cento in più rispetto ai competitor più diffusi sul mercato. Prima di lanciare il progetto Qualità Vera, il differenziale in termini di prezzo era troppo elevato rispetto alla concorrenza. Dopo il riposizionamento abbiamo avuto un riscontro veramente ottimo: abbiamo più che raddoppiato i volumi sull'utensileria standard, riscontrando una notevole richiesta, da parte dei rivenditori, di alternative di qualità ai marchi più diffusi. Il progetto di diffusione-promozione 'Qualità Vera' - afferma in conclusione il Direttore Generale di Stahlwille Utensili - oltre a inter-

venire sulla leva del prezzo, vuole mettere in evidenza e condividere con gli interlocutori i valori contenuti nel brand e nel prodotto: migliore qualità progettata, forgiata in modo tradizionale e lavorata in Germania; soluzioni attentamente sviluppate in grado di rispondere alle esigenze specifiche dei clienti e di garantire precisione e qualità assolute nell'ambito della manutenzione, riparazione e revisione; caratteristiche innovative e vantaggi che ottimizzano i processi di lavoro; materiali di prima categoria lavorati per ottenere utensili di qualità e lunga durata".





Marino Ferrarese, Direttore Generale di Stahlwille Utensili

CONTINENTAL-VDO

Il digitale che ti aspetti

È la tecnologia applicata ai trasporti la chiave di volta che secondo Continental determinerà il futuro dell'autotrasporto. Con una mission di fondo: assicurare la soluzione giusta per ogni veicolo e ogni tipologia di impiego. Dalla guida automatizzata alla telematica passando per le soluzioni VDO per il tachigrafo digitale, Continental si dimostra all'altezza delle attuali sfide che determineranno la natura del trasporto di domani.

PIETRO VINCI MILANO

Il futuro dell'autotrasporto? Per Continental passa necessariamente dalla tecnologia applicata i trasporti. Il produttore tedesco - oltre 140 anni d'innovazione nel mercato automotive e ben cinque divisioni (Chassis & Safety, Powertrain, Interior, Tires e ContiTech) - declina questo assunto nella mission di fornire la soluzione giusta per ogni veicolo e ogni tipologia di impiego. Al centro della ricerca Continental un posto di rilievo è occupato dalla guida automatizzata, la cui road map è ormai ben delineata: dall'odierna parziale automatizzazione si passerà nel 2020 all'elevata automatizzazione nel 2025 alla completa automatizzazione. I veicoli del futuro saranno sempre più intelligenti, semplici da guidare e confortevoli, ma il contributo di Continental vuole essere un valore aggiunto per la sicurezza stradale e per la sostenibilità, con l'obiettivo di ridurre l'incidentalità e salvaguardare l'ambiente. "Siamo convinti - ha dichiarato Nicola Comes, Head of RSO (Regional Sales Organization) Italy di Continental Automotive - che la guida automatica sarà un elemento chiave della mobilità del futuro, in quanto aumenterà ancora di più la sicurezza, l'efficienza e il comfort della mobilità individuale. L'automazione porterà a una significativa diminuzione del numero di vittime della strada e permetterà agli utenti di utilizzare il loro tempo in macchina diversamente, e quindi in modo più efficiente. Il nostro concetto 'Simplify your Drive' combina le nostre competenze in connettività, HMI (interfaccia uomo-macchina) e integrazione di sistemi. Grazie all'accorpamento



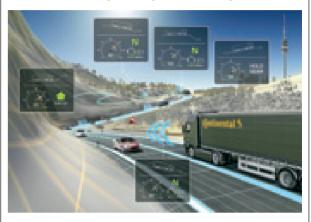
CO2, offrendo al contempo piacere di guida e comfort migliore"

Altro must di Continental è la telematica. Il contenimento dei costi e il rispetto degli obblighi di legge sono obiettivi sempre più difficili da raggiungere senza strumenti adeguati e in grado di rendere più snella, rapida ed efficace la gestione della flotta. "Siamo convinti, e lo conferma anche il mercato - ha spiegato Lorenzo Ottolina, Head of TTS (Tachographs, Telematics and Services) Italy - che l'unica soluzione possibile per sviluppare un business innovativo e redditizio sia la telematica. Indipendentemente dalla quantità dei mezzi da gestire. L'applicazione o l'integrazione delle tecnologie telematiche in un'azienda di autotrasporto può portare grandi benefici, come un miglior utilizzo dei mezzi, maggiore puntualità nelle consegne, notevole risparmio di carburante, nonché una riduzione dei tempi di viaggio e dei chilometri a vuoto grazie a una programmazione più efficiente dei percorsi". Basti pensare, infatti, alle funzioni di scarico da remoto dei dati del tachigrafo (non è più necessario salire sul mezzo) e alla localizzazione dei veicoli in tempo reale, alla comunicazione con gli autisti tramite messaggistica, alla ricezione dei dati relativi al consumo di carburante e agli altri dati tecnici del veicolo (dati FMS), o all'invio a bordo del piano dei viaggi da effettuare e del percorso da seguire (navigazione assistita per mezzi pesanti). Partendo da questi concetti e utilizzando l'esperienza acquisita nel settore dell'autotrasporto, VDO, brand del Gruppo Continental, ha sviluppato alcune soluzioni innovative, integrando in modo efficace la tecnologia con il proprio tachigrafo digitale, rendendo così disponibili in tempo reale tutte le informazioni necessarie per assolvere gli obblighi di legge e per rendere più efficiente e fluida la gestione della flotta. VDO ha presentato la nuo-

va versione del tachigrafo DTCO 2.2, uno strumento ancora più semplice da utilizzare, con funzioni innovative, tra cui l'inserimento manuale delle attività tramite App e la registrazione dei dati FMS del veicolo. Una delle novità più importanti riguarda il VDO Counter che diventa un vero e proprio computer di bordo intelligente, in grado di mantenere il conducente costantemente informato sulle ore di guida e di riposo, ma anche sui tempi di sosta trascorsi in traghetti e treni. Inoltre, è possibile visualizzare il tempo rimanente prima della pausa successiva, per consentire una pianificazione migliore e più efficiente delle attività. La nuova versione di DTCO 2.2 permette di risparmiare fino al 30 per cento del tempo impiegato per lo scarico dati della memoria di massa del tachigrafo, contribuendo così a ridurre i tempi di adempimento degli obblighi normativi. Le funzioni del tachigrafo possono essere utilizzate tramite le consuete in-

Nuovo eHorizon per diminuire i consumi LA TECNOLOGIA CHE FA RISPARMIARE CARBURANTE

La tecnologia che permette di risparmiare carburante c'è e porta la firma di Continental. Un sistema basato sui sensori come eHorizon - definibile come l'orizzonte elettronico di Continental - svolge un'attività determinante nell'ottimizzazione dei consumi. Grazie alla combinazione tra GPS e dati topografici di viaggio precisi, eHorizon fornisce un profilo tridimensionale del percorso sia per l'Adaptive Cruise Control che per altre unità di controllo del veicolo, contribuendo, insieme al software preinstallato sul veicolo a opera del costruttore, a ridurre il consumo di carburante. Solo quest'anno, MAN e un altro importante produttore europeo di camion



hanno integrato eHorizon nei loro veicoli; altri seguiranno a breve. MAN sta offrendo un sistema che comprende eHorizon e altre soluzioni proprietarie sotto il nome di Efficient Cruise. Test verificati dall'ente TÜV hanno dimostrato un risparmio di carburante di oltre il 6 per cento. Secondo le stime di Continental, l'utilizzo in serie di questa tecnologia ha permesso di risparmiare più di 195 milioni di litri di gasolio dal 2012 a oggi. Ciò corrisponde a più di 260 milioni di euro risparmiati e a più di 515mila tonnellate di anidride carbonica in meno immesse in atmosfera. eHorizon è in grado di monitorare costantemente la posizione del veicolo sulla mappa e di trasferire le informazioni sul percorso alle unità di controllo, che adattano automaticamente lo stile di guida e la velocità del percorso. Ad esempio, è possibile far accelerare il veicolo prima di un tratto in salita, ottenendo così il massimo beneficio dalla coppia motore disponibile e riducendo al minimo i cambi marcia. Al contrario, prima di una discesa, la velocità del veicolo viene ridotta per sfruttare al massimo l'accelerazione del veicolo. Ciò non solo consente di risparmiare carburante aumentando la sicurezza, ma migliora il comfort evitando le frenate in determinate situazioni di guida.

terfacce utente già presenti nel veicolo (monitor touchscreen o comandi al volante) e con DTCO 2.2 le funzioni tachigrafiche saranno accessibili anche attraverso le App sviluppate da VDO, disponibili gratuitamente per i sistemi operativi Android e iOS. Con la nuova versione, l'inserimento manuale delle attività è reso più agevole: tutti i periodi di riposo possono essere preconfigurati e giustificati direttamente da smartphone tramite App, senza dover più utilizzare il tasto a quattro direzioni presente sul tachigrafo. Anche la procedura d'inserimento del Paese di provenienza, di destinazione e di stampa è stata notevolmente semplificata e velocizzata. La versione del dispositivo destinato al mercato del ricambio e retrofit può registrare, oltre allo storico delle posizioni GPS (tramite GeoLoc), il consumo di carburante, il peso totale del veicolo e i dati diagnostici. Informazioni utili che possono essere successivamente analizzate con il software di gestione TIS-Web, aiutando i gestori delle flotte a ottimizzare i processi, rendendoli più efficienti e pianificare al meglio i percorsi, riducendo il consumo di carburante.

PROVIU MIRROR E PROVIU ASL360 PER LE MANOVRE IN TOTALE SICUREZZA

VEDERE BENE PER TRASPORTARE MEGLIO

Due esempi riusciti della ricerca tecnologica Continental sono i sistemi
ProViu Mirror e ProViu ASL360. ProViu Mirror è un sistema di telecamere
alternativo rispetto ai normali specchietti retrovisori esterni. Grazie a questa soluzione applicata ai veicoli commerciali
e ai veicoli speciali, viene potenziata la
sicurezza di guida, con un miglioramento delle proprietà aerodinamiche del
veicolo e una conseguente riduzione del
consumo di carburante. Gli specchietti
laterali in un veicolo sono una componente importante per la sicurezza alla
guida e durante le manovre.

delle funzioni nei profili del

veicolo, 'Simplify your Dri-

ve' riduce le emissioni di

Grazie a ProViu Mirror il livello di sicurezza non è solo garantito, ma note-volmente migliorato. Due telecamere sono installate ai lati del veicolo e vengono allineate in modo tale che l'area nel campo visivo sia notevolmente am-

pliata rispetto a quella offerta dai convenzionali specchietti esterni. Inoltre, le telecamere sono fissate sul mezzo nel punto più in alto possibile e, anche con le portiere aperte, forniscono una visuale completa di ciò che circonda il veicolo.

Le immagini acquisite dalle camere vengono trasferite su due schermi da 12" ad alta definizione installati all'interno della cabina, sui montanti destro e sinistro, dove garantiscono un contrasto elevato e una vista estremamente dettagliata grazie alla loro caratteristica antiriflesso. Gli schermi separati ricreano perfettamente la visuale in retrovisione di un convenzionale specchietto esterno. E, in caso di incidente, la posizione interna e a scomparsa del ProViu Mirror, riduce i danni alla cabina. Proviu ASL360 favorisce una visione a 360

gradi di quello che succede nell'area circostante il veicolo.

Uno strumento innovativo - installabile all'esterno del veicolo - che semplifica le manovre e rende maggiormente sicura e agevole la guida di chi sta al volante di bus, mezzi pesanti e veicoli industriali speciali. Per un'autista di veicoli di grandi dimensioni, il punto cieco rappresenta il rischio di incidentalità più frequente. Il solo ausilio degli specchietti non garantisce la visione completa di quello che accade intorno al veicolo, proprio a causa del punto cieco, un punto non visibile che nasconde la presenza di pedoni, ciclisti e persino di automobili.

ProViu ASL360 risolve il problema punto cieco in modo efficace. Una centralina riceve tutte le immagini dalle 4 microcamere disposte sui lati del veico-



lo e le elabora, ottimizzando luminosità e contrasto, in modo da ottenere un'unica immagine "bird view" visibile sul monitor posto in cabina, come se ci fosse una telecamera fissa posta in alto sopra il veicolo. **ULTRA-SEAL**

Dagli Usa in Europa

FORTE DI OLTRE QUATTRO DECENNI DI ESPERIENZA NEGLI STATI UNITI, IL PRODUTTORE AMERICANO DI SIGILLANTI ANTIFORATURA È PRONTO PER UNA NUOVA AVVENTURA ED ESPANSIONE DEI PROPRI CONFINI OLTREOCEANO. L'ULTIMA GENERAZIONE È ARRIVATA SUL MERCATO EUROPEO DEI VEICOLI COMMERCIALI E AUTOCARRI CON CARATTERISTICHE E RISULTATI DI PROVA INEDITI PER PNEUMATICI DA TRASPORTO PROFESSIONALE, A COMINCIARE DALL'ELEVATA COMPATIBILITÀ AMBIENTALE.

MAX CAMPANELLA **PUURS**

Forte di oltre 40 anni di esperienza negli Usa, Ultra-Seal è pronto per una nuova avventura ed espansione dei propri confini oltreoceano e presenta il suo nuovo sigillante liquido antiforatura. Questa nuova generazione di sigillanti liquidi previene la foratura e prolunga la durata dei pneumatici proteggendoli da perdite, rotture e scoppio. Si tratta di un prodotto in grado di riparare praticamente qualsiasi tipo di foratura in modo permanente, esercita un'azione antagonista alla formazione di calore, aumenta la durata del pneumatico consentendo il mantenimento di una pressione costante al suo interno, minimizza l'usura del pneumatico e il consumo di carburante. Inoltre il prodotto mantiene inalterata la sua efficacia per tutta la durata del pneumatico senza mai necessitare di manutenzioni straordinarie. Ultra-Seal è un prodotto a elevata compatibilità ambien-



tale che ha il grande vantaggio di aumentare la sicurezza per il conducente.

Primo utilizzatore europeo è l'azienda belga DSV Road Holding, con sede a Puurs, nelle Fiandre, una dei principali operatori di trasporto in Europa. DSV si è basata sui risultati delle prove di tenuta condotte per un anno intero su migliaia dei suoi rimorchi: dalle prove, condotte per nove mesi a condizioni d'uso normale con 500 veicoli nuovi che montavano pneumatici protetti con Ultra-Seal e 500 veicoli nuovi senza Ultra-Seal, è risultato che a parità di caratteristiche e con i medesimi pneumatici sottoposti allo stesso lavoro un po' in tutta Europa, il numero dei problemi di tenuta è stato del 75 per cento in meno per i pneumatici protetti con Ultra-Seal e, nel 66 per cento di questi casi, in diretta conseguenza dell'uso dell'Ultra-Seal.

Il numero dei casi di scoppio a causa della perdita di pressione è stato del 7 per cento in meno mentre per gli incidenti causati da problemi dei pneumatici si è registrato un calo fino all'8 per cento. "La media del nostro costo per pneumatico - dichiara Søren Lund, responsabile della flotta DSV - è di 528 euro. Una riduzione del 66 per cento degli interventi si traduce in un risparmio dei costi per la manutenzione della flotta DSV pari a 1,5 milioni di euro l'anno. Se consideriamo il costo per l'applicazione dell'Ultra-Seal, che potrebbe arrivare complessivamente a circa 500mila euro l'anno per ogni flotta di 8.500 veicoli, potremmo ottenere un incredibile risparmio di un milione di euro l'anno"

Giti Tire Si rinnova la gamma Maxmiller per i van

Nell'anno del rebranding e del lancio del marchio Giti, che per il solo comparto TBR (autocarro e autobus) andrà a sostituire progressivamente il marchio GT Radial, razionalizzando a 360 gradi l'offerta truck sul mercato globale per creare un'unica piattaforma produttiva, il produttore di Singapore con Dipartimento di ricerca e sviluppo ad Hannover, in Germania, amplia la gamma europea del trasporto leggero con GT Radial Maxmiler WT2, pneumatico studiato appositamente per il mercato invernale del trasporto leggero. Maxmiler WT2 sarà disponibile a partire dal prossimo autunno in 22 referenze con cerchi da 14-16, codici di velocità O-T e indici di carico da 88/86 a 121/120. Test indipendenti assegnano codice B a tutta la gamma per aderenza sul bagnato e codici C-E in resistenza al rotolamento. Test effettuati ad Ivalo mostrano un notevole miglioramento delle prestazioni di frenata sia sul bagnato che sul terreno asciutto rispetto al modello precedente (Maxmiler WT) e ai pneumatici di altri due brand di produttori leader.





La freschezza nel vano di carico

Gamma Frigo Top ancora più ampia: flessibile e affidabile



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



PETRONAS

Offensiva senza eguali



La compagnia petrolifera di Kuala Lumpur, con base regionale a Torino, lancia sui mercati europei Urania con TECNOLOGIA VISCGUARD, NUOVO LUBRIFICANTE PER VEICOLI INDUSTRIALI. IL LANCIO COINCIDE CON L'INAUGURAZIONE DEL PRIMO FLAGSHIP BRANDIZZATO PETRONAS ESCLUSIVAMENTE DEDICATO AI VEICOLI INDUSTRIALI. AL TAGLIO DEL NASTRO Alessandro Orsini, Regional Head of Europe, che afferma: "Sfruttando il trend crescente delle vendite di truck, ENTRO IL 2019 SAREMO TRA I TOP PLAYER MONDIALI CAPITALIZZANDO LA TENDENZA AL RIALZO DEL MERCATO GLOBALE".

VALENTINA MASSA

LEICESTERSHIRE

L'Europa è uno dei mercati più importanti per Petronas Lubricants International, rappresenta il 28 per cento del volume totale delle vendite per la divisione che, nella società petrolifera nazionale della Malesia, si dedica alla produzione e commercializzazione di lubrificanti. Fondata nel 2008, Petronas Lubricants International ha il suo headquarter a Kuala Lumpur, oggi conta oltre 30 sedi in 23 paesi e cinque uffici regionali: veri e propri avamposti dai quali Petronas, tra i principali produttori al mondo di lubrificanti di alta qualità, prosegue un inarrestabile sviluppo che vede

l'azienda oggi presente in oltre 80 mercati a livello globale. Una di queste cinque basi - accanto a quelle di Kuala Lumpur, Belo Horizonte, Chicago e Durban - si trova a Torino, esattamente a Villastellone, piccolo comune a meno di 20 km a sud-est del capoluogo piemontese. Non c'è da stupirsi, dunque, se in uno degli eventi più importanti della storia di Petronas, organizzato per annunciare l'avvio di una nuova, potente offensiva nei mercati europei, in Petronas c'è molta Italia: creatività, strategia e ambizione sono le caratteristiche, tipicamente italiane, che ritroviamo a Leicestershire in occasione della presentazione della gamma Petronas Urania con tecnologia ViscGuard, nuova linea premium di lubrificanti per veicoli industriali formulata per rispondere alle esigenze dei professionisti del settore. Innanzitutto la scelta della sede, tutt'altro che a ca-

so: a Leicestershire è stato contemporaneamente inaugurato il 1.200esimo workshop a marchio Petronas, primo flagship in Europa esclusivamente dedicato al segmento



Alessandro Orsini, Regional Head of Europe di Petronas Lubricants International

dei veicoli industriali; a Leicestershire un circuito di prova consente di provare (seppur brevemente) il brivido di una guida con Gérard De Rooy, vincitore della Dakar al volante di un Iveco Trakker con il supporto sponsor e operativo di Petronas.

Protagonista di questa serie di première Alessandro Orsini, nominato lo scorso 1° aprile Regional Head of Europe: personaggio di notevole carisma, Orsini ha il compito di guidare e definire la strategia di business di Petronas Lubricants International e la crescita in Europa. Proviene da una lunga esperienza Shell che ha maturato anche nei veicoli pesanti, da qui un entusiasmo che non ti aspetti (questo sì) per il settore truck,

entusiasmo che il manager Petronas ha la straordinaria capacità di trasmettere ai suoi interlocutori. "Dall'inizio di quest'anno - afferma Alessandro Orsini, che succede nella carica a Giuseppe D'Arrigo, nominato Managing Director e Group Ceo di Petronas Lubricants International - il mercato europeo dei veicoli industriali ha continuato a crescere. Nel primo trimestre in tutta Europa si sono registrati ottimi risultati. Nel mese di marzo 2016, le nuove immatricolazioni di veicoli commerciali in Europa hanno registrato un incremento di circa l'8 per cento rispetto allo stesso periodo nel 2015. Questo è un elemento molto incoraggiante che sono fiducioso si tradurrà in una crescita importante per il business di Petronas in questo specifico segmento che richiede prodotti tecnologicamente avanzati: da qui la scelta di introdurre la nuova gamma di lubrificanti per motori diesel pesanti. Questo nuovo prodotto ci permetterà di avere un approccio ad alto valore nei confronti del cliente: sono sicuro che quest'offerta fornirà alle aziende di trasporto un beneficio significativo"

Il lancio sul mercato di Petronas Urania con tecnologia ViscGuard risponde alla strategia di crescita di Petronas nel settore dei lubrificanti. L'obiettivo è quanto mai chiaro: "Petronas Lubricants International - afferma con determinazione Alessandro Orsini - intende essere annoverata tra i Top Player mondiali entro il 2019, capitalizzando la tendenza al rialzo del mercato globale dei lubrificanti, che entro il 2021 si prevede che raggiungerà un valore stimato di oltre 166 miliardi di dollari, e sfruttando la spinta del trend crescente di vendite di veicoli industriali e la rapida industrializzazione nei Paesi emergenti"

A seguire, le illustrazioni tecniche del nuovo prodotto e l'inaugurazione del primo flagship europeo brandizzato Petronas ed esclusivamente rivolto ai veicoli industriali: a decidere per Leicestershire il forte connubio tra Petronas e Alltrucks, fondata nel 1990, con il millesimo camion messo sulla strada nel 1998; oggi è costituita da un team di cento dipendenti e nel 2014 è entrata nell'elenco delle Top 200 aziende in East Midlands, con una crescita del 9,8 per cento. Solo la prima di una Rete di 3.500 officine Petronas che saranno aperte nei prossimi quattro anni in tutta Europa. Al taglio del nastro, accanto a un orgoglioso Orsini l'attuale Managing Director di Alltrucks Paul Ro-

OBIETTIVO: RIDURRE I COSTI DI GESTIONE EVITANDO SOSTE NON PROGRAMMATE

Il motore è protetto dall'accumulo di depositi

Presto disponibile in tutto il mondo e già commercializzato in Europa, Petronas Urania con ViscGuard previene gli effetti dell'usura abrasiva, protegge dall'accumulo di depositi di carbone e resiste all'ossidazione mantenendo costante la viscosità del lubrificante, condizioni necessarie per mantenere ottimali le performance dei mezzi e il business in movimento. Risultato di una lunga ricerca di Petronas Lubricants International a livello globale, volta a comprendere le reali esigenze di business e di trasporto dei professionisti e dei consumatori finali, Petronas Urania con tecnologia ViscGuard protegge il cuore del veicolo contro i depositi, influendo positivamente sui costi di gestione. "Le sue caratteristiche spiega Andrea Dolfi, Global Technology Manager di Petronas Lubricants International - consentono la corretta funzionalità dei veicoli nel tempo, garantendo ai trasportatori di soddisfare gli impegni di business quotidiani. Dalle nostre ricerche emerge come una delle più grandi preoccupazioni dei professionisti del settore siano le soste non programmate dei veicoli, che

possono generare incrementi di costo e perdite di business e reputazione. Diventa pertanto importante assicurare una corretta manutenzione dei motori per evitare tali situazioni. L'accumulo di depositi di carbone è un problema comune, ma se sottovalutato e non affrontato, può portare a guasti imprevisti del motore. Le particelle di fuliggine prodotte durante il processo di combustione sono veri e propri "killer silenziosi", che possono contaminare l'olio motore, causare ispessimento e agglomerati di particelle più grandi, aumentando l'usura del motore".

Petronas Urania con tecnologia ViscGuard è stato progettato per disperdere i depositi nel motore, mantenendo il livello di viscosità ottimale per tutto il suo ciclo vitale. "Nelle prove effettuate confrontando Petronas Urania con tecnologia ViscGuard con prodotti standard di mercato - aggiunge Andrea Dolfi abbiamo ottenuto nei test di mantenimento della stabilità della viscosità in presenza di elevata fuliggine un risultato fino all'89 per cento superiore e, nei test di controllo dei depositi di carbone, fino al 50 per cento in più".



Andrea Dolfi, Global Technology Manager di Petronas Lubricants International

PROTAGONISTA SIA NEL PRIMO EQUIPAGGIAMENTO CHE NELL'AFTERMARKET

Reflex & Allen, l'affidabilità è una costante

A ffermato fornitore a livello mondiale di primo equipaggiamento dei più importanti costruttori di veicoli industriali e produttori di motori, Reflex & Allen è anche protagonista di rilievo nell'aftermarket della componentistica, con una proposta di prodotti premium caratterizzati da durata, efficienza e sicurezza. Reflex & Allen, che ha il suo quartier generale a Guiglia, nel modenese, si muove a

livello globale come una multinazionale del settore, grazie ai suoi dodici siti produttivi sparsi nel mondo e ben cinque divisioni di prodotto. I prodotti costruiti e distribuiti, dalle tubazioni più complesse per motori alla segnaletica per veicoli pesanti, hanno una grande diffusione non solo nel primo equipaggiamento dei più importanti costruttori di veicoli pesanti e di produttori di motori ma anche

nell'articolato comparto dell'aftermarket, oggetto di grandi attenzioni da parte del management aziendale. Il 70 per cento del fatturato deriva dal primo equipaggiamento e il restante 30 per cento dall'aftermarket: una cifra quest'ultima importante, che dimostra come il post-vendita sia per Reflex & Allen altamente strategico. Per l'azienda modenese è di fondamentale importanza offrire alla clientela pro-

dotti che contribuiscano a ottimizzare la Total Cost of Ownership (TCO), perché il costo di un prodotto deve essere sempre legato all'effettiva durata dello stesso. Per Reflex & Allen esiste poi un ulteriore parametro, in quanto i componenti che costruisce sono principalmente di sicurezza; quindi, prodotti che durano nel tempo devono essere considerati anche affidabili e su questi l'azienda non scende a compromessi. Un concetto valido tanto per il costruttore di primo equipaggiamento quanto per l'aftermarket.

REFLEX & ALLEN

Torello e la cultura dell'affidabilità

STORICA REALTÀ IMPRENDITORIALE OPERANTE A LIVELLO NAZIONALE E INTERNAZIONALE PRINCIPALMENTE NEL SETTORE DEL TRASPORTO A TEMPERATURA CONTROLLATA, TORELLO TRASPORTI & LOGISTICA HA FATTO DELLA PARTNERSHIP CON REFLEX & ALLEN, FORNITORE D'ECCELLENZA DI COMPONENTISTICA UNIVERSALE PER TUTTA LA FLOTTA, UN VALORE AGGIUNTO FONDAMENTALE PER IL MANTENIMENTO DI ALTI STANDARD QUALITATIVI NELL'OTTICA DELLA MASSIMA SODDISFAZIONE DEL CLIENTE.

FABIO BASILICO PIACENZA

La stretta relazione tra fornitore e cliente è alla base della qualità e dell'affidabilità. Un concetto semplice che diventa essenziale per definire la proficua partnership tra Reflex & Allen, azienda di primaria importanza nel settore della componentistica universale per il settore automotive, e Torello Trasporti & Logistica, storica realtà imprenditoriale dell'autotrasporto su gomma operante a livello nazionale e internazionale. Un rapporto costruito sulla massima fiducia quello che lega ormai da sette anni le due realtà aziendali: Torello, che da sempre punta all'eccellenza del servizio di trasporto e logistica, ha trovato conferma della sua filosofia operativa nei prodotti premium firmati Reflex & Allen. "Il nostro core business - spiega Antonio Torello, responsabile tecnico e di flotta e titolare insieme al fratello Umberto, responsabile commerciale, e alla sorella Concetta, responsabile amministrativa, dell'azienda di famiglia, fondata a Montoro (Av) nel 1975 da papà Nicola - è per 1'80 per cento costituito dal trasporto di merce a temperatura controllata in tutta Europa, a cui si aggiunge il recente sviluppo del settore del collettame (principalmente legato al settore moda) e quello della piccola distribuzione. Siamo molto vincolati alle tempistiche e al rigido controllo del fermo macchina, che deve essere ridotto il più possibile per non pregiudicare lo svolgimento delle operazioni e la piena soddisfazione del cliente. Reflex & Allen, che come noi impronta il suo business su qualità e affidabilità, è il partner ideale per garantire la piena operatività della nostra flotta, costituita da 1.500 mezzi tra truck e allestimenti frigoriferi, in prevalenza Mercedes-Benz e Volvo e tutti ad alto valore eco-sostenibile essendo in regola con le più recenti normative an-

tiemissioni Euro 5 ed Euro 6.

La nostra officina interna, la TN Service, è autorizzata Mercedes-Benz veicoli industriali e commerciali e si occupa di manutenzione e assistenza anche per clienti esterni"

"La componentistica universale - aggiunge Nicola Iori, Responsabile Aftermarket Italia Reflex & Allen - è legata alla relazione tra fornitore

e cliente. Come appunto quella che noi stiamo consolidando con un cliente attento ed esigente come Torello. Un rapporto franco, diretto, basato su valori comuni che si possono racchiudere in un unico concetto: l'affidabilità. Nella ricerca e nell'innovazione continua indirizzata unicamente alla durata dei nostri prodotti, nel rapporto e

continuo contatto con i nostri clienti perché devono sapere che noi ci siamo sempre nella fase di prevendita e consulenza, ma soprattutto in quella ben più critica del post vendita. È il nostro modo di operare sul mercato del ricambio, un mondo sempre più complesso dove ricercare prodotti e fornitori affidabili richiede da parte dell'utilizzatore fina-



Nella sede piacentina del Gruppo Torello. Da sinistra: **Gennaro Del Regno**, General Manager di **TN Service**, **Antonio Torello**, responsabile tecnico e di flotta dell'azienda di famiglia, e **Nicola Iori**, Responsabile Aftermarket Italia **Reflex & Allen**.



le sforzi sempre maggiori, dove la conoscenza tecnica su ogni singolo componente è diventata ormai una questione molto complessa e onerosa. Le necessità operative di un'azienda di primaria importanza come Torello sono chiare: i mezzi non si devono fermare mai, la macchina logistica deve essere attiva e pronta 24 ore su 24. È in queste condizioni che si misura il valore di una partnership, è su questo campo che ci sentiamo preparati a operare come d'altronde facciamo da tanti anni nell'aftermarket, così come con i costruttori di primo impianto che in larga maggioranza installano i nostri prodotti". Dalle connessioni elettriche e frenanti dei semirimorchi alla più ampia gamma di segnaletica, quella di Reflex & Allen è una gamma che si amplierà in futuro con tanti altri prodotti oggi destinati solo al primo equipaggiamento. Reflex & Allen riesce a coprire tutte le richieste di Torello per la ricambistica che incide per il 2 per cento nel complesso dei componenti presenti su un truck ma che fa parte di quel gruppo di prodotti safety critical, quindi molto importanti e sofisticati. "Il business nel comparto della ricambistica generica del settore automotive è molto competitivo - precisa Iori - Reflex & Allen lavora con tutti i principali costruttori in primo impianto; lo stesso prodotto viene poi proposto in aftermarket garantendo qualità e un prezzo competitivo. Torello riconosce questo valore aggiunto essendo loro in prima persona dei riparatori professioni-Torello Trasporti è cresciu-

ta negli anni, arrivando anche a occuparsi di trasporto intermodale in ambito ferroviario e marittimo. Oggi vanta una sede centrale a Montoro e filiali a Prato, Piacenza, Bologna, Padova e Torino. All'estero è presente con proprie strutture a Bratislava (Slovacchia), Pitesti (Romania) e Lione (Francia). Le officine interne (50 dipendenti in tutto), capitanate da Gennaro Del Regno, General Manager di TN Service, sono attive a Montoro e a Piacenza. Nel capoluogo emiliano, Torello ha dato ampio sviluppo anche alla logistica, avendo a disposizione un magazzino di ben 40mila metri quadrati, utilizzato per i propri clienti e per clienti esterni. Sempre nella zona industriale di Piacenza è attivo da un anno un secondo magazzino gestito da Torello Fashion e dedicato allo stoccaggio di merce del comparto moda. In tutto, la Torello Trasporti conta un migliaio di dipendenti. "Già presenti sul mercato del freddo e del fresco per la distribuzione delle merci a carico completo, abbiamo rafforzato il nostro core business con l'acquisizione del Dif, network specializzato nella distribuzione capillare in Italia di merce a temperatura controllata - continua Umberto Torello - Marchio unico nel mercato del fresco per piccola e grande distribuzione, il Dif network nasce dalla volontà di organizzare la prima rete di trasporto logistico nazionale a temperatura controllata, specializzata nella risoluzione delle esigenze del mercato di riferimento e nel superamento delle criticità del comparto logistico distributivo e di raccolta, dal singolo collo al bancale".

Nel 2015 Torello ha consuntivato un fatturato totale di 110 milioni di euro. Il 40 per cento del fatturato dell'officina deriva da interventi effettuati con clienti esterni, a testimonianza dell'alto livello qualitativo raggiunto da TN Service. "È per noi una vera e propria mission mantenere standard elevati in tutti gli interventi di assistenza e manutenzione che effettuiamo - precisa Gennaro Del Regno - In quest'ottica trova spazio una politica formativa particolarmente attenta che coinvolge non solo la TN Service ma l'intero Gruppo Torello che collabora assiduamente con le università per creare un collegamento reale ed efficiente con il mondo del lavoro".

Asset strategico fondamentale per seguire fino in fondo la strada dell'affidabilità è dotarsi di partner con una cultura aziendale all'avanguardia come Reflex & Allen. "Il nostro obiettivo conclude Nicola Iori - è migliorare e sviluppare ulteriormente la partnership con Torello, rendendola ancora più efficace e meglio rispondente alle necessità in continua evoluzione dell'azienda".

FIAT PROFESSIONAL CON UNA NUOVA COMPLETA GAMMA DI

ATTACCO FRONTALE



Dal Fiorino al Doblò Cargo, dal Talento al Ducato fino al Fullback con il quale irrompe nel settore dei pickup, il marchio torinese dispone ora di una gamma ricca, completa e moderna per puntare con decisione al rafforzamento della sua presenza in Italia e per conquistare nuove fette di mercato in Europa. "Stiamo vivendo un periodo tra i più importanti nella nostra storia - afferma il numero uno Domenico Gostoli - Per Fiat Professional è l'inizio di un nuovo grande capitolo di successi".

PAOLO ALTIERI TORINO

Un attacco ai mercati in piena regola è quello che con il mese di luglio Fiat Professional ha lanciato presentando non solo lo schieramento dei cinque nuovi veicoli che compongono la gamma offerta alla clientela di oggi ma anche e soprattutto la nuova filosofia di approccio al mercato che è fatta non solo di prodotti di qualità capaci di venire incontro ad ogni esigenza di trasporto leggero ma anche di tutta una serie di servizi in grado di soddisfare ogni singolo cliente. Domenico Gostoli, numero uno di Fiat Professional, ha un passato maturato nel mondo dei truck e parte dalla convinzione che il veico-

lo commerciale, seppure in maniera diversa, è ugualmente uno strumento di lavoro che deve essere messo nelle mani del cliente in maniera tale che possa soddisfarlo sotto ogni punto di vista, sul piano del pratico utilizzo, su quello delle prestazioni, su quello dei bassi consumi ed emissioni, su quello dei costi di gestione, su quello dell'assistenza, su quello della redditività. I nuovi Fiorino, Doblò Cargo, Talento, Ducato e Fullback fatto di donne e uomini altamente professionali in ogni settore di servizio - sottolinea Domenico Gostoli - sono tali da garantire ai clienti, professionisti anch'essi, di trovare nel nostro marchio la migliore soddisfazione alle loro esigenze".

"Del resto - aggiunge - che il

cliente sia al centro della nostra attenzione fa parte della nostra natura, perché questo siamo noi, persone che ogni giorno cercano di fare un lavoro ben fatto così che i clienti possano fare anche loro un lavoro ben fatto. Con i nuovi magnifici cinque abbiamo voluto rinnovare anche il posizionamento del marchio sul mercato e impostare una nuova strategia di sviluppo per i prossimi anni". Gostoli è partito da lontano per spiegare la rivoluzione che oggi riguarda Fiat Professional, ricordando che il primo veicolo commerciale Fiat risale al 1903, appena 4 anni dopo la sua fondazione. E negli anni è stato un continuo crescendo. Oggi Fiat Professional, nome nato nel 2007, è il primo marchio "born to be

professional", punto di riferimento per tutte le missioni di trasporto leggero, con una offerta costruita per tutti i segmenti di mercato, con ogni tipo di carrozzeria, portata e volume di carico, con una scelta completa di passo, lunghezza e altezza, con motori ad alta efficienza e con ogni tipo di alimentazione.

Ma cosa si aspetta il cliente da un suo partner, come Fiat Professional? "Anzitutto competenza. Ci vuole sentire - afferma Gostoli - vicini alle sue esigenze in modo da assicurare la massima velocità di risposta, Ci vuole dinamici per anticipare le sue domande su tutti gli aspetti del suo business presente e futuro. Ci vuole affidabili a 360 gradi, il che alla fine crea la fiducia". "A partire da luglio -

prosegue Domenico Gostoli - ci presentiamo sui mercati con la migliore gamma di sempre costruita sul nostro concetto chiave di sempre: "work never stops". Ma intanto sono cresciuti anche altri elementi, come il "Total Cost of Ownership", che per il cliente è diventato il principale fattore competitivo, nel senso che il prezzo puro del veicolo è solo una piccola parte del costo di esercizio a vita intera".

Quale a questo punto le linee che guideranno la strategia di crescita di Fiat Professional? "Stiamo vivendo un periodo tra i più importanti nella storia di Fiat Professional. È il momento dunque - chiarisce Gostoli di andare all'attacco sfruttandone l'ampiezza e la flessibilità. Noi non vogliamo fare un prodotto per tanti



Domenico Gostoli, numero uno di Fiat Professional

Come nascono i commerciali Fiat Professional

ACCORDI INDUSTRIALI SEMPRE PIÙ STRATEGICI

A lla luce di recenti accordi industriali che il Gruppo Fca ha messo in atto nel settore dei veicoli commerciali, vediamo quale è attualmente l'identità produttiva dei vari modelli Fiat Professional. Cominciamo con il Fullback che è frutto di una collaborazione con Mitsubishi Motors. Fullback è in pratica il gemello del Mitsubishi L200 che la Casa nipponica produce fin dal 1970 e che finora è stato declinato in cinque generazioni, ultima delle quali con una nuovissima piattaforma nel 2015. I due veicoli vengono prodotti in Thailandia in un impianto di Mitsubishi. Il Doblò Cargo viene prodotto fin dal 2000 in Turchia nella fabbrica Tofas a Bursa.

Il Fiorino invece ha una storia che parte dal 1977, quando nasce la prima serie sulla base della Fiat 27. Nel 1987 debutta la seconda generazione questa volta realizzata sulla base della Fiat Uno, mentre la terza generazione, lanciata nel 2007, è un progetto del tutto nuovo, frutto di una collaborazione con il Gruppo Psa. La produzione dei tre fratelli, Fiat Fiorino, Peugeot Bipper e Citroën Nemo avviene nella fabbrica Tofas a Bursa in Turchia, dove nasce anche il nuovo Fiorino non più in collaborazione con Psa.

E veniamo al Talento. È il frutto di un accordo tra Fca, Ge-

neral Motors e Renault-Nissan per condividere la produzione di un veicolo commerciale leggero. I gemelli del Talento sono il Renault Trafic, l'Opel Vivaro e il Nissan NV300. Il Talento viene prodotto insieme ai suoi fratelli nella fabbrica Renault di Sandouville, in Francia. Il nome Fiat Talento non si vedeva da più di vent'anni. Era infatti il 1994 quando cessò la produzione di quel veicolo, una versione a passo corto del Ducato. Dopo arrivò lo Scudo. Prima del Talento c'era il mitico 900 T, che visse accanto al 238 fin dal 1967. Lo Scudo, che ha ceduto il passo al Talento, era frutto della collaborazione con il Gruppo Psa. I suoi fratelli: Citroën Jumpy e Peugeot Expert, tutti prodotti nello stabilimento Psa Sevel Nord di Hourdain. Aggiungiamo anche che, a seguito dell'accordo con Renault-Nissan, Fca ha ceduto le sue quote nella società Sevelnord.

Quanto al Ducato, è il frutto della joint venture costituita nel 1978 con Psa che aveva già portato alla realizzazione in comune del Ducato X280, del Peugeot J5 e del Citroën C35. La prima serie del Ducato, prodotta nella fabbrica Sevel Sud di Atessa in Italia. Ed è sempre a Atessa che viene prodotto anche il nuovissimo Ducato, dal momento che il coinvolgimento di Fca e Psa in Sevel Nord non ha subito modifiche.

VEICOLI E SERVIZI A SUPPORTO DEI CLIENTI PROFESSIONALI

SUI MERCATI

clienti, ma vogliamo tanti clienti che vengano da noi a cercare il loro prodotto. È un cambio di atteggiamento, un nuovo approccio di brand che voglio definire in tre parole: non solo van. Sfruttando la nostra eccellente e completa piattaforma di prodotto e una organizzazione dedicata, abbiamo l'obiettivo di sviluppare la nostra presenza e il nostro modello di business nel settore del trasporto persone, che in Europa rappresenta il 7 per cento del mercato, e inoltre focalizzarci meglio sui veicoli trasformati, dove ci sono enormi potenzialità. Ricordiamoci che nel segmento dei "large van" i "converted" valgono ben oltre un terzo del mercato. Un altro territorio chiave è quello delle flotte, canale dinamico che in molti mercati rappresenta la parte più importante dei volumi e che per noi è fondamentale per crescere. Qui gli strumenti di successo sono la credibilità e la professionalità con le quali abbiamo già costruito tante storie di successi".

Domenico Gostoli è un fiume che travolge. "In più - dice - con la nuova generazione di prodotto aggiungiamo nuove e importanti frecce al nostro arco. Fullback e Talento ci consentiranno, infatti, di giocare nuove partite in modi e in campi diversi. Con Talento completiamo la nostra risposta nel segmento dei medi, dove la domanda è pilotata dall'evoluzione del modello distri-

butivo, sempre più "hub&spoke" e dalla crescita dell'e-commerce. Fullback è il nostro nuovissimo campione per affrontare per la prima volta le sfide sui mercati internazionali, in particolare Africa e Middle East.Fullback, inoltre, ci farà entrare anche in mondi professionali nuovi come le attività petrolifere o le aziende agricole'

Nella strategia di crescita un ruolo importante è affidato ai servizi, che "sono - conclude Gostoli - lo strumento fondamentale per la competitività, la soddisfazione e la fidelizzazione del cliente. Dobbiamo garantire soluzioni specifiche in base alla missione e alla dimensione

d'impresa e naturalmente una estrema attenzione per il cliente in tutte le fasi della sua esperienza di possesso di un nostro veicolo. Per il service, il customer care, i ricambi e gli accessori lavoriamo in sintonia con Mopar, che è il marchio e l'organizzazione di riferimento per tutto il post-vendita Eca"



Con Fullback Fiat Professional vuole giocare un ruolo di primissimo piano nel combattuto segmento dei pick-up.

FCA Bank Una banca per i clienti Fiat Professional

Per i clienti Fiat Professional è anche a disposizione FCA Bank che offre prodotti finanziari completi di servizi aggiuntivi per le esigenze più diverse. Eccoli in sintesi.

Leasing - È la soluzione che consente di disporre di tutti i modelli della gamma senza acquisirne la proprietà. E' disponibile nella sua soluzione più tradizionale con Facile Leasing, oppure con l'innovativo Be-Lease, la soluzione leasing con la polizza RCA inclusa nel canone, particolarmente vantaggioso anche per i privati.

Rateale classico - È il prodotto pensato per i clienti che privilegiano l'acquisto dell'auto potendo beneficiare di una rata accessibile.

Noleggio Lungo Termine - Grazie alle soluzioni proposte da Leasys, è un'offerta completa di servizi a condizioni particolarmente vantaggiose per privati e clienti business che preferiscono usare l'auto senza gli oneri e i rischi tradizionalmente legati alla proprietà. A completamento dell'offerta finanziaria, è inoltre disponibile una vasta gamma di servizi assicurativi e non, dedicati alla protezione dell'auto e del cliente: la Polizza a protezione del credito, che assicura il pagamento di una parte del finanziamento in caso di avvenimenti improvvisi e imprevedibili, polizza furto e incendio, collisione e kasko, GAP, estensione di garanzia e manutenzione Mopar, marchiatura dei cristalli o del veicolo.

SUL MERCATO DA 35 ANNI, HA RIVOLUZIONATO IL SEGMENTO DEI FURGONI

Ducato tra leggenda e realtà

Trentacinque anni fa Fiat Ducato ha rivoluzionato il segmento dei furgoni gran volume grazie alla trazione anteriore, alla potenza dei motori e allo spazioso vano di carico. Nel corso degli anni, Fiat Ducato ha via via affinato le proprie caratteristiche diventando un punto di riferimento nella categoria, un trendsetter prodotto in oltre 10.000 varianti e venduto in più di 80 Paesi al mondo. Inoltre le numerose versioni di carrozzeria e l'efficienza del telaio l'hanno reso il numero uno per gli allestitori di veicoli per usi speciali e camper.

La produzione del mezzo iniziò nel 1981 presso le linee della Sevel (Società Europea Veicoli Leggeri) in Val di Sangro, e lì prosegue ancora oggi. Si tratta della più grande fabbrica in Emea per i furgoni medio-grandi, che ha tagliato un anno fa il prestigioso traguardo di cinque milioni di veicoli prodotti. Già la prima serie del Ducato (1981-1990) vide l'adozione di soluzioni innovative come

il motore anteriore trasversale e trazione e serbatoio riuniti in un unico modulo con la cabina. Queste caratteristiche hanno reso possibile la realizzazione di una varietà di modelli fino ad allora inimmaginabile.

La carrozzeria era già fornita in due altezze del tetto e nelle varianti furgonato, Combi, Bus e autocarro. I due passi (2.923 e 3.653 millimetri) permisero al furgone di raggiungere una volumetria di 9,8 metri cubi e le due classi di portata utili (10 e 13 quintali) consentirono un peso complessivo ammesso sino a 28 quintali. Nel 1984 l'utilizzo di ammortizzatori inclinati rese il vano di carico perfettamente piano, e nel 1985 la versione Maxi portò il carico massimo addirittura a 35 quintali. Infine, nel 1989, fece la sua comparsa il Fiat Ducato con trazione integrale della Steyr-Puch.

Con la seconda serie (1990-1994), a dieci anni dalla sua immissione sul mercato, il Fiat Ducato porta al debutto la trazione integrale e taglia un primo traguardo: il primo ottobre 1991 esce dalla catena di montaggio l'esemplare numero 500.000. La potenza del turbodiesel da 2,5 litri fu portata a 70 kW (95 cv) e per la prima volta fu impiegata una tecnologia di propulsione innovativa: il Fiat Ducato Elettra alimentato esclusivamente a energia elettrica. All'offerta si aggiunse inoltre un terzo passo (3.200 millimetri).

Nel 1994, è la volta della terza generazione (1994-2002) che migliorò il CX (scese a 0,35) e sviluppò un nuovo modo di concepire la cabina del veicolo in ottica professionale: infatti, per la prima volta nel settore la leva del cambio è integrata nella consolle centrale rendendo così fruibile la parte centrale del pavimento e facilitando l'accesso da entrambe le porte e dalla cabina al vano di carico: in questo modo miglioravano l'ergonomia e la produttività. La stampa specializzata riconobbe l'innovazione e l'approccio al cliente del Ducato assegnandogli il titolo di "International Van of the year 1994".

Ulteriori passi avanti verso il comfort hanno caratterizzato gli anni 2000. Ad esempio, nel 2002, con la quarta serie (2002-2006) comparirono la regolazione dell'altezza del sedile e il volante a tre razze regolabile in altezza. Il Fiat Ducato si sviluppò anche dal punto di vista del motore. Infatti, nel 2002 adotta per la prima volta un motore Common Rail a iniezione diretta - un importante passo avanti in termini di prestazioni, silenziosità e alta efficienza. Inoltre, Ducato aprì l'era dei carburanti alternativi con i suoi motori a benzina/metano: erano le basi per l'affermazione di Fiat Professional come leader del mercato europeo nel settore dei furgoni alimentati a metano.

La quinta generazione di Ducato entra in scena nel 2006, ampliando la gamma e aumentando ulteriormente la flessibilità: basti pensare che è stato il primo furgone a trazione anteriore a offrire un volume di 17 metri cubi. Ma soprattutto conquista il primato in termini di costi di gestione e manutenzione, oltre che per consumi ed emissioni, grazie a un'ampia gamma motori diesel basati sulla tecnologia MultiJet di seconda generazione.

Si arriva così al 2014 quando fa il suo esordio la sesta generazione che vanta il maggiore carico sull'asse anteriore (fino a 21 quintali) e il maggiore carico sull'asse posteriore nei veicoli con asse posteriore semplice (fino a 25 quintali), nonché la portata più elevata. Come furgonato, il Fiat Ducato può raggiungere un carico massimo di 21 quintali. Inoltre, per la prima volta è disponibile con sospensioni pneumatiche sull'asse posteriore. Dal 2015 è poi nuovamente presente una variante con trazione integrale completata dallo specialista francese

Nel corso degli anni Fiat Ducato ha valicato le frontiere europee per raggiungere Russia, America Latina, Medio Oriente e Australia. Oggi è commercializzato in più di 80 Paesi nel mondo, compreso il Nord America che dallo scorso anno lo vede protagonista con il nome "Promaster" sotto il marchio RAM. Prodotto in 3 Paesi (Messico, Brasile e Italia) e commercializzato in tutto il mondo, Fiat Ducato è davvero un veicolo 'globale' e con la sua sesta generazione guiderà la crescita di Fiat Chrysler Automobiles nel settore dei veicoli commerciali leggeri.



Completamente rinnovata in appena due anni, oggi la gamma di Fiat Professional è la risposta giusta a qualunque missione di trasporto in quanto copre tutti i segmenti; propone ogni tipo di carrozzeria, portata e volume; offre una completa scelta di varianti di passo, lunghezza e altezza; e vanta motori ad alta efficienza e con diverse alimentazioni (benzina, gasolio, GPL e metano). In più, il marchio pone una grande attenzione alle "specialties", come il tra-sporto persone e il mondo dei

DUCATO - Nell'incontro con la stampa a Torino, tocca a Massimiliano Ranieri, Responsabile Marketing Fiat Professional per la Regione Emea, sottolineare virtù e innovazioni della nuova gamma, cominciando dal Ducato, il leader per antonomasia di casa Fiat sulla scena dei mercati con successo da 35 anni nel corso dei quali si sono alternate 6 generazioni (l'ultima nel 2014), diventate compagni di viaggi e di lavoro di oltre 2,9 milioni di clienti.

"Nel 2015 - ricorda - Du-

veicoli trasformati.

"Nel 2015 - ricorda - Ducato ha raggiunto in Europa una quota del 21 per cento staccando il secondo player di circa 4 punti. Nei primi 4 mesi del 2016 la sua quota è cresciuta ancora salita quasi al 23 per cento. Questo primato commerciale Dunque, si tratta di un approccio sempre più rivolto al cliente poggia su un primato tecnologico, fatto di 1.000 differenti versioni disponibili, combinando passi, lunghezze, altezze, portate, motori, e di quasi 10.000 per-

FIORINO, DOBLÒ CARGO, TALENTO,

I magnifici cinque del

L'OFFERTA FIAT PROFESSIONAL SI ARRICCHISCE DI DUE NUOVI PROTAGONISTI, TALENTO E FULLBACK, MENTRE FIORINO, DOBLÒ CARGO E DUCATO DIVENTANO ANCORA PIÙ COMPETITIVI SOPRATTUTTO GRAZIE ALLE NUOVE MOTORIZZAZIONI EURO 6.



più efficienza e attenzione all'ambiente". In particolare, lo stile del Fiorino evolve verso un look automobilistico, conservando la sua personalità compatta e dinamica oltre che robusta e agile. Il nuovo paraurti presenta linee più orizzontali, che comunicano una immediata impressione di fluidità, in e in linea con il nuovo family feeling della gamma Fiat Professional. Anche gli interni si rinnovano, resi più ergonomici, accoglienti e insieme più funzionali e organizzati. Nuovo è il volante, che può integrare i comandi radio, mentre il qua-dro strumenti vanta una nuova grafica e la retro illuminazione permanente. Molto interessante anche l'esordio del nuovo sistema d'infotainment con radio touchscreen da 5", bluetooth integrato e sistema di navigazione satellitare".

Quanto ai motori, tutti Euro 6, sono disponibili due turbodiesel 1.3 MultiJet2 da 80 e 95 cv, un 1.4 benzina Fire aspirato da 77 cv e il 1.4 Natural Power da 70 CV a doppia alimentazione benzina e metano, soluzione che solo



Massimiliano Ranieri, Responsabile Marketing Fiat Professional per la Regione Emea

sonalizzazioni possibili, il tutto per rispondere a ogni bisogno di trasporto professionale della categoria. La straordinaria flessibilità e affidabilità di Ducato sono all'origine anche del suo successo come base di trasformazione per motorhome, tanto che nel settore 3 clienti su 4 scelgono Ducato".

Ora il Ducato si rinnova con una nuova offerta di motori, che puntano su efficienza ed ecologia."Per il trasporto merci - spiega - proponiamo la nostra tecnologia esclusiva "Low Pressure Egr", sviluppata per rispondere alla normativa Euro 6. In pratica il si-stema intercetta i gas di scarico dopo il Dpf e, attraverso un circuito a bassa pressione, li riporta nuovamente in combustione, riducendo così le emissioni. Non solo, ma l'architettura è semplice e leggera, quindi minima manutenzione e costi d'esercizio contenuti. Quattro i livelli di potenza, da 115 a 180 cv. Per il trasporto persone, invece, in risposta alla normativa Euro 6, viene proposta la soluzione Scr che abbatte le emissioni



Doblò è giunto alla quarta generazione, lanciata un anno fa. In alto, la nuova gamma Ducato.

Grande organizzazione con stabilimenti in tutto il mondo

FIAT PROFESSIONAL VERO GLOBAL PLAYER

Oggi Fiat Professional è un'organizzazione globale, con stabilimenti in Italia, Turchia, Brasile e Messico e importanti alleanze in tutto il mondo. Nel 2015 ha venduto nel mondo 1.152.000 veicoli commerciali con marchio Fiat Professional in Europa, Middle East e Africa, Fiat in America Latina, Asia & Pacific, Ram nei Paesi Nafta. Nella Regione Emea sono stati consegnati 294.000 veicoli su un mercato da 3.100.000 unità dove i quattro segmenti principali valgono tra il 20 e il 30 per cento. In Africa e Middle East il segmento di gran lunga prevalente è quello

dei pick-up mentre in Europa la domanda è trainata da logistica e grande distribuzione con una richiesta soprattutto di van medi. Nel 2015 Fiat Professional ha realizzato in Europa una quota dell'11,3 per cento con un incremento delle vendite del 10 per cento. Con la nuova gamma di veicoli Fiat Professional potrà migliorare le sue performance sia sui mercati avanzati, dove i driver sono tecnologia, efficienza, specializzazione, alto livello di servizio, sia su quelli in sviluppo che richiedono robustezza, basso prezzo di acquisto, semplicità d'intervento.

utilizzando l'urea. Due le potenze, 130 e 150 cv mentre per chi chiede l'alimentazione a metano è disponibile il 3 litri Natural Power da 140 cv"

Doblò Cargo - Alla quarta generazione lanciata appena un anno fa, il Doblò Cargo, venduto finora in oltre 1.600.000 unità e apprezzato sui mercati per versatilità, capacità, robustezza e guidabilità, ma anche per funzionalità, performance e soprattutto valore, è il veicolo tra i più scelti dalle flotte del trasporto postale pubblico e privato, come le Poste belghe, austriache, ceche, Royal mail oltre quelle italiane. "Anche Doblò Cargo - aggiunge Ranieri - diventa Euro 6. Tutti i motori Diesel adottano la tecnologia Low Pressure Egr e sono disponibili in versione Ecojet per ridurre ulteriormente i consumi. L'offerta completa è fatta di 7 propulsori, 4 livelli

di potenza e 3 alimentazioni (Diesel, benzina e metano) per rispondere a ogni tipo di esigenza del cliente"

FIORINO - Risale al 2007 il debutto del Fiorino come risposta professionale a una domanda di mercato che prima non c'era, ovvero un veicolo compatto, perfetto per l'utilizzo urbano, facile da guidare e parcheggiare, efficiente in termini di costi di utilizzo, leader nell'attenzione all'ambiente. Che sono le caratteristiche che ne hanno decretato il successo commerciale in questi anni, esaltato da un recentissimo ordine di oltre 3.000 Fiorino da parte di una delle grandi flotte postali in Europa.

"Con il mese di luglio - è sempre Ranieri che parla - si presenta sui mercati rinnovato i migliorato, con un design più moderno, con maggior comfort e funzionalità, con il Fiorino offre tra gli small van. Entrambi i propulsori a gasolio sono caratterizzati da un grande piacere di guida, prestazioni eccellenti e bassi costi di gestione, sia in termini di consumi sia di manutenzione. Sul Fiorino fa il suo esordio anche la versione Eco-Jet che consente un risparmio di carburante grazie al sistema Start & Stop, all'alterna-tore "intelligente" e alla pompa olio a cilindrata variabile. Abbinato al cambio robotizzato Comfort-Matic, rende possibili consumi pari a 3,8 litri ogni 100 km nel ciclo combinato, con emissioni di CO2 di 100 g/km, e un risparmio di carburante fino al 14 per cento rispetto alla versione senza EcoJet con cambio manuale.

TALENTO - È, insieme al Fullback, una delle due novità assolute nella gamma Fiat Professional. Frutto di una

DUCATO E FULLBACK, ECCOLI...

trasporto leggero e non solo



Novità di primissimo piano Talento è il frutto di una nuova collaborazione tra Fiat e Renault. Sotto, il Fullback e a destra il Fiorino.

nuova collaborazione industriale tra Fiat e Renault, il Talento arriva in sostituzione dello Scudo che pure ha dato tante soddisfazioni commerciali nel corso della sua carriera. Il Centro Stile Fiat ha fatto un lavoro importante per fare del Talento un veicolo di

forte personalità, di grande robustezza e di elevato dinamismo, capace di recitare un ruolo importante in un segmento di mercato che vale il 30 per cento del mercato dei veicoli leggeri e che negli ultimi cinque anni è cresciuto di oltre il 30 per cento.

"Il Talento si distingue spiega Massimiliano Ranieri per un design orizzontale dalle linee nette e pulite, con un frontale dove la barra diventa l'elemento distintivo e con il paraurti che incorpora i proiettori Drl Led. Quattro le volumetrie, da 5,2 a 8,6 metri

soddisfare con lo Scudo, oggi lungo andiamo a competere per la prima volta nella parte

cubi, tutte superiori a quelle dello Scudo. În pratica, la domanda che finora potevamo viene coperta interamente con il solo Talento passo corto, mentre con il Talento passo

alta del segmento medium, che per noi costituisce un potenziale tutto nuovo. L'offerta del Talento è quanto mai completa disponibile com'è nelle configurazioni furgone, trasporto persone, crew cab e pianalato. Quanto ai motori, l'offerta prevede un 1.600 con quattro livelli di potenza (95, 120, 125 e 145 cv) e due tecnologie per garantire il miglior compromesso tra efficienza e prestazioni"

Alta tecnologia e ottima organizzazione dello spazio caratterizzano la cabina. "Siamo di fronte - afferma Ranieri - a un vero e proprio ufficio mobile, con tante soluzioni funzionali al lavoro di tutti i professionisti. Non manca il sistema Touch-Radio Nav con bluetooth integrato, il sedile centrale è multifunzionale con tavolino a scomparsa, portaoggetti e tablette portadocumenti. I tanti vani garantiscono uno spazio di ben 90 litri. Ricche le dotazioni finalizzate al comfort e alla sicurezza"

FULLBACK - È la seconda novità assoluta con la quale Fiat Professional entra in un mercato, quello dei pick-up, nel quale era assente. Frutto della collaborazione con Mitsubishi, che lo produce anche insieme al suo L200, Fullback è un vero "animale" da strada che, come l'atleta che nel rugby o nel football americano gioca nel ruolo del fullback, deve essere forte e affidabile in difesa e veloce e esplosivo in attacco. E sono proprio queste le caratteristiche del nuovo pick-up Fiat.

"La sua architettura - afferma Ranieri - garantisce portata, capacità e resistenza anche nelle condizioni più impegnative. La sua versatilità di utilizzo è confermata da numeri precisi: 1,85 metri del piano di carico, più di 1 tonnellata di portata, oltre 3 tonnellate di massa rimorchiabile. Non solo, ma Fullback si presta perfettamente anche per essere trasformato per le più svariate missioni, come soccorso stradale, piattaforma aerea, cella frigo. E non è ancora tutto, perché Fullback con la sua forte personalità, con un design di carrozzeria dalle linee forti ma anche eleganti, con interni dove la cura del dettaglio e la qualità è immediatamente percepibile, con l'affidabile turbodiesel 2,4 litri da 150 o 180 cv, gestiti da un cambio manuale a 6 rapporti o automatico a 5 rapporti, con le sue ricche dotazioni, si impone da come un'automobile di forte appeal per chi ne vuole fare un uso per la propria mobilità".

Ricordiamo anche che il Fullback è il "product hero" della flotta ufficiale del Motomondiale di Motocross (MXGP) di cui Fiat Professional è Official Sponsor, oltre che Title Sponsor in tre delle gare principali del campionato: Gran Bretagna, Belgio e Italia. È una sponsorizzazione molto importante ed è perfetta per il pick-up perché valorizza sia il suo spirito sportivo sia la sua vocazione off-road





A MOPAR DELEGATE LE ATTIVITÀ DI SERVICE, CUSTOMER CARE, RICAMBI E ACCESSORI

FICILI: "ACCOMPAGNIAMO IL CLIENTE IN OGNI PASSO"

Nell'ambito del Gruppo Fca opera il brand Mopar cui sono delegate le attività di service, customer care, ricambi originali e accessori per tutti i veicoli del gruppo e quindi anche di Fiat Professional. "Fca è stato il primo costruttore - afferma Sandro Ficili, Amministratore delegato di Mopar - a scegliere la specializzazione completa delle attività legate al servizio. In particolare, la collaborazione con Fiat Professional è basata sulla stessa missione: entram-

bi lavoriamo per chi lavora. Nel senso che Mopar è al fianco del cliente fin dal momento in cui entra in concessionaria'

Infatti, già nella fase di acquisto del veicolo, il cliente può scegliere gli accessori con i quali personalizzare in maniera unica il veicolo sotto il profilo estetico e funzionale. Ma può sceglire anche un contratto di servizio che lo accompagnerà anche oltre il periodo di garanzia contrattuale.

"Con il programma Mopar Vehi-

cle Protection - aggiunge - offriamo garanzie estese e piani di manutenzione su misura in base a chilometraggio e durata nel tempo. Il momento più delicato del nostro lavoro è quando il cliente entra in officina anche solo per un tagliando. In quel momento, il veicolo necessariamente non lavora e questo per il cliente professional può avere un impatto economico, che noi dobbiamo assolutamente limitare consentendo il proseguimento della sua attività con un veicolo sostituti-

vo, riducendo al minimo il tempo di fermo del veicolo e rendendo subito risolutivo l'intervento. Questo significa disporre di strutture e organizzazione ad hoc, con corsie di assistenza dedicate, tecnici di officina preparati e formati, un Technical Call Center a portata di telefono per la diagnostica, una catena logistica di distribuzione dei ricambi rapida e efficace. Sotto questi punti di vista offriamo sicuramente le più ampie garanzie oltre che la più grande professionalità".





TOYOTA PROACE VAN

Un pieno di versatilità

Il costruttore giapponese presenta un nuovo concorrenziale modello nato per ampliare la copertura del segmento LCV, di cui il 28 per cento delle vendite è appannaggio dei Medium Duty Van come il Proace Van. Caratterizzato da due differenti passi, tre varianti di diverse dimensioni e due allestimenti, Proace Van viene proposto con cinque motorizzazioni diesel 1.6 e 2.0 equipaggiate con sistema Stop & Start.

PIETRO VINCI BIRMINGHAM

Il Birmingham Commercial Vehicle Show (26-28 aprile) tiene a battesimo la nuova agguerrita proposta di Toyota per il combattuto e sempre decisivo segmento degli LCV. L'anteprima mondiale del nuovo Proace Van, nato sulla stessa piattaforma dei cugini Citroën SpaceTourer e Peugeot Traveller, rappresenta senza dubbio una manifestazione di grande vitalità del mercato dei veicoli commerciali, che ora può contare su un nuovo protagonista caratterizzata da una gamma particolarmente ampia. Proace Van viene infatti proposto con due differenti passi, tre varianti di diverse dimensioni e due allestimenti.

Con vendite stimate di 2,2 milioni di unità nel 2016, il mercato degli LCV è cresciuto negli ultimi anni, con un incremento di oltre il 12 per cento nel solo 2015 (Russia esclusa). Il 28 per cento del totale, calcolato intorno alle 640mila unità, è caratterizzato dalle vendite dei Medium Duty Van (MDV), sottosegmento a cui appartiene il Proace. Un sottosegmento nel quale Proace fa subito notare la sua presenza con la novità del Proace Van Compact: lungo 4,6 metri e con un passo di 2,9 metri, è il veicolo più corto attualmente disponibile sul mercato MDV.

Con il frontale Under Priority che immediatamente lo identifica come la new entry della famiglia Toyota, il nuovo Proace Van viene proposto nelle configurazioni Compact, Medium e Long. Con un raggio di sterzata di soli 11,3 metri, Compact assicura la massima comodità nelle manovre e nei parcheggi. Offre inoltre tre posti anteriori e un

piano di carico lungo 2,1 m e largo 1,6 m, per una capacità di 4,6 mc. Il nuovo sistema Smart Cargo, che abbina la paratia apribile alla possibilità di ribaltare in avanti il sedile passeggero, incrementa la lunghezza dello spazio di carico di 116 cm (per un totale di 3,3 m) e il relativo volume, che raggiungendo i 5,1 mc si attesta tra i migliori del segmento. Disponibile su tutte le versioni, il sistema Smart Cargo dispone di un vano portaoggetti sotto la base del sedile passeggero centrale e di un tavolino a scomparsa inserito nello schienale. Il tavolino offre un piano di appoggio girevole dalla superficie flessibile e antiscivolo, l'ideale per appoggiare documenti cartacei e laptop.

La variante Medium è lunga 4,9 metri, con un passo di 3,2 m. In questo caso, il sistema Smart Cargo consente di incrementare la lunghezza del vano di carico da 2,5 a 3,7 m e di ottenere un volume pari a

5,8 mc. La versione Long, pur mantenendo lo stesso passo di 3,2 m, ha uno sbalzo posteriore più lungo per assicurare una maggiore capacità di carico con una lunghezza totale che si attesta a 5,3 m. La superficie di carico è lunga 2,8 m e larga 1,6 m, per un volume di carico pari a 6,1 mc. Con Smart Cargo ovviamente la lunghezza dello spazio di carico arriva fino a 4 metri e il volume passa a 6,6 mc.

LA PRATICITÀ È DI CASA

Con la praticità delle porte scorrevoli laterali e di quelle a doppio battente posteriori con cerniera laterale e apertura a 180°, le tre tipologie del nuovo Proace Van sono larghe 2,2 m e alte 1,9 m. Il carico utile massimo è di 1.400 kg, mentre la capacità di traino raggiunge le due tonnellate e mezzo. La larghezza delle portiere laterali degli alle-

stimenti Medium e Long, inoltre, permette il passaggio di un pallet europeo. Le porte posteriori di serie a doppio battente per le versioni Long sono dotate di cerniere a 250° che consentono un'apertura completa, per caricare comodamente il furgone senza interferire con le bocche di carico dei centri logistici di distribuzione. A bordo, gli interni spaziosi e funzionali sono stati realizzati per soddisfare qualsiasi esigenza. Il design della plancia è caratterizzato da una strumentazione analogica a elevata leggibilità e da comandi ergonomici. La posizione di guida offre un'ottimale visibilità a 360° e comfort, grazie alla leva del cambio collocata in prossimità del sedile, consentendo al cliente di mantenere quanto più possibile entrambe le mani sul volante.

Le motorizzazioni sviluppano una potenza da 95 a 180 cavalli, con livelli di emissioni tra i più bassi della categoria. Cinque le unità diesel 1.6 e 2.0, equipaggiate con sistema Stop & Start: la variante da 70 kW/95 cv del motore 1.6 è abbinabile a un cambio manuale a 5 rapporti (210 Nm di coppia) oppure a una trasmissione manuale robotizzata a 6 rapporti (240 Nm). La prima variante assicura emissioni di CO2 tra i 144 e i 148 g/km e consumi tra 5,5 e 5.6 litri/100 km, mentre la seconda, equipaggiata con sistema Stop & Start, si attesta tra 135 e 139 g/km con consumi che oscillano tra 5,2 e 5,4 litri/100 km. Una versione più potente dell'unità 1.6 è quella che sviluppa 300 Nm di coppia e una potenza di 85 kW/115 cv, abbinata però a un cambio manuale a 6 rapporti. Il sistema Stop & Start permette di ottenere emissioni pari a 133-137 g/km, con consumi tra 5,1 e 5,2 litri/100 km.

Con livelli di coppia pari a 340 e 370 Nm, le varianti da 90 kW/122 cv e 110 kW/150 cv del motore turbodiesel 2.0 (con cambio manuale a 6 rapporti) permettono il trasporto dei carichi utili più pesanti. Su queste motorizzazioni il sistema Stop & Start assicura consumi ed emissioni che possono variare tra 5,3 e 5,5 litri/100 km e 139-143 g/km. Disponibile con cambio automatico a 6 rapporti e capace di sviluppare una coppia di 400 Nm, la variante top da 130 kW/180 cv del motore 2.0 rappresenta l'unità più potente della gamma Proace Van. Anch'essa disponibile con sistema Stop & Start, l'unità restituisce emissioni pari a 151-159 g/km, con consumi che rientrano in una fascia tra 5.7 e 5.9 litri/100 km. Tutte le motorizzazioni sono conformi agli standard Euro 6 ed equipaggiate con un riduttore catalitico selettivo, che abbassa il livello di NOx. Il serbatoio

AdBlue da 22,5 litri assicura il funzionamento ottimale del sistema per 15mila chilometri ed è studiato per agevolare un comodo rifornimento dallo sportellino presente sul montante centrale ed accessibile con la portiera lato guida aperta. L'intervallo di manutenzione standard, infine, è fissato a 1 anno o 40mila km, contribuendo alla riduzione dei costi di gestione.

Toyota Proace Van si distingue anche per gli standard di sicurezza che raggiungono alti livelli e sono in grado di soddisfare le attese dei clienti. Non è un caso dunque che Proace Van in versione Passenger Car abbia ottenuto il massimo riconoscimento delle 5 stelle Euro NCAP. Proace Van può essere equipaggiato con due pacchetti Toyota Safety Sense. Il pacchetto base offre i sistemi Lane Departure Alert, Road Sign Assist, Driver Attention Alert e Automatic High Beam; a esso possono essere aggiunti poi il Forward Collision Warning, il Cruise Control Adattivo e l'Autonomous Emergency Braking System con rilevamento pedoni e Cornering Light. La gamma prevede inoltre alcuni optional pensati per operare su strade e superfici irregolari, come il Toyota Traction Select e la possibilità di incrementare l'altezza minima da terra della vettura (+25 mm). Il Traction Select modifica il controllo elettronico della trazione per migliorare la performance offroad. Oltre alle funzionalità standard, il sistema dispone di tre modalità, studiate per la guida sulla neve (fino a una velocità massima di 50 km/h), sulle superfici fangose (fino agli 80 km/h) e sulla sabbia (fino a 120 km/h).

C'È ANCHE LA VERSIONE COMBI

Sono tre gli allestimenti di configurazione dell'offerta Proace Van che, ricordiamo, affianca l'attuale gamma Verso: Base e Comfort per quanto riguarda la tipologia Van, con in più la versione passeggeri Combi. L'ampia lista di dotazioni standard sui modelli Base e Combi include: tre posti anteriori con bracciolo per il lato guida; airbag lato guida e passeggero; tappezzeria in tessuto; chiusura centralizzata, Cruise Control e limitatore di velocità; presa di corrente da 12 V sulla plancia e cerchi da 16" in acciaio con coprimozzo.

L'allestimento Comfort dispone di un migliore isolamento acustico della cabina di guida e aggiunge alla lista delle dotazioni dell'allestimento Base: sedili regolabili in altezza; tappezzeria in tessuto/vinile; impianto stereo con radio, Bluetooth e connettività USB; climatizzatore manuale; vano portaoggetti climatizzato e dotato d'illuminazione; chiusura centralizzata a distanza; prese di corrente da 12 V nel vano portaoggetti e nell'area di carico; sistema Smart Cargo.

La lista degli optional e degli accessori consente ai clienti di adattare la vettura alle proprie esigenze. I livelli di sicurezza, per esempio, possono essere completati con airbag laterali, fari allo xeno e fendinebbia. Come per il resto della gamma Toyota, il nuovo Proace Van offre una garanzia di 3 anni/100mila chilometri.



A bordo, gli interni spaziosi e funzionali sono stati realizzati per soddisfare qualsiasi esigenza.

VOLKSWAGEN AMAROK V6 TDI EURO 6

Pick-up da intenditori

FABIO BASILICO MONACO

Aggiungi un potente motore V6 TDI Euro 6 e le sorprese non mancheranno. L'arrivo di questa importante novità sotto il cofano, a sei anni e mezzo dal suo debutto sul mercato (oltre 455mila le unità finora consegnate nel mondo). hanno reso il pick-up 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. Disponibile in Italia in configurazione doppia cabina e negli allestimenti Comfortline e Highline, Amarok V6 ribadisce il ruolo da protagonista di Volkswagen Veicoli Commerciali nel settore dei pick-up, caratterizzato attualmente da una grande vitalità e proposta di prodotti. In occasione del lancio sarà disponibile per un anno la versione top di gamma Aventura, arricchita di numerosi equipaggiamenti aggiuntivi che spingono ulteriormente verso l'alto l'asticella degli standard di allestimento. Tra questi i cerchi da 20" con passaruota maggiorati e lo sportbar in tinta carrozzeria. Lateralmente, sul pianale di carico, spicca la sigla 4Motion, inequivocabile biglietto da visita riservato ai soli veicoli a trazione integrale. La Comfortline rappresenta un intelligente compromesso tra l'Amerok più funzionale e la versione più esclusiva. I cerchi in lega leggera da 17", i passaruota ampliati e i fari fendinebbia sottolineano il carattere grintoso di questo veicolo multiuso. La versione top di gamma Highline è pensata per i clienti che sono alla ricerca di un veicolo che offra il massimo in termine di resistenza 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"

Il motore V6 tre litri, al debutto su Amarok, è il risultato di un'ulteriore ottimizzazione in termini di prestazioni, emissioni e consumi. Il risulta-



to è un pick-up a suo agio su strada che fuoristrada, come abbiamo potuto verificare nei due differenti test drive condotti nei dintorni di Monaco di Baviera. Se su asfalto, Amarok si qualifica come un valido stradista capace di rispondere con prontezza alle diverse sollecitazioni del driver, è nel regno dell'offroad che il pick-up tedesco manifesta la sua anima avventuriera, 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, utilizzato per la prima volta nel 2014 a bordo di Audi A6 e A7 e ora otti-

mizzato, è conforme alla normativa Euro 6 sulle emissioni ed è dotato di serie di Blue-Motion Technology, che rappresenta un punto di riferimento per il risparmio di carburante. Su richiesta è disponibile anche con cambio automatico a 8 rapporti abbinato al sistema di trazione integrale permanente 4Motion, le cui qualità sono state messe in evidenza nel percorso di prova fuoristrada. Grazie agli ottimali valori di coppia, le agile motorizzazioni a gasolio di Amarok rispondono alle esigenze di maggiore forza di trazione a bassi regimi, combinando questa caratteristica con consumi ridotti. Già ampiamente al di sotto di 1.500 giri sono disponibili le coppie massime di 450, 500 e 550 Nm, a fronte di potenze massime di 120 kW/163 cv, 150 kW/204 cv e 165 kW/224 cv. A velocità elevate, il lungo rapporto di trasmissione delle merce più alte del cambio manuale a sei rapporti o automatico a otto riduce il numero di giri e il livello dei consumi, contribuendo alla reale silenziosità di marcia e al contenimento delle emissioni di CO2.

A seconda della potenza

A seconda della potenza del motore, vengono proposti tre differenti sistemi di guida: la classica trazione posteriore (per V6 TDI da 163 cv e cambio manuale) e la trazione integrale 4Motion sia con trazione posteriore e asse anteriore attivabile in combinazione con cambio manuale (V6 da 163 e 204 cv) sia con

un sistema integrale permanente e un differenziale Torsen con cambio automatico (V6 da 204 e 224 cv). Le tre varianti sono dotate 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. A richiesta, Volkswagen Veicoli Commerciali offre anche un bloccaggio meccanico del differenziale dell'asse posteriore per le esigenze dell'impiego fuoristrada.

Amarok è lungo 5,25 metri, alto 1,83 metri e largo 2,23 metri, specchietti retrovisori inclusi. La superficie di carico è in grado di ospitare un europallet sistemato trasversalmente e, a seconda delle varianti di allestimento, può trasportare carichi utili superiori a una tonnellata. Il carico rimorchiabile ammesso arriva fino a 3,5 tonnellate. Particolare distintivo della versione di lancio Aventura, lo sportbar allunga esteticamente la doppia cabina verso il posteriore con il suo design dinamico e, nel contempo, ne copre parzialmente il grande pianale di carico di 2,52 metri quadrati. Per quest'ultimo sono inoltre disponibili varie tipologie di roll bar, coperture, rivestimenti del vano di cari-

VOLTA SU AMEROK IL TRE LITRI SEI CILINDRI DIESEL CHE RISPONDE ALLE ESIGENZE DI MAGGIORE FORZA DI TRAZIONE A BASSI REGIMI CON CONSUMI RIDOTTI. DISPONIBILE IN ITALIA IN **CONFIGURAZIONE** DOPPIA CABINA E NEGLI ALLESTIMENTI Comfortline E HIGHLINE, AMAROK V6 RIBADISCE IL RUOLO DA PROTAGONISTA DI Volkswagen Veicoli COMMERCIALI NEL SETTORE DEI PICK-UP. IN OCCASIONE DEL LANCIO SARÀ DISPONIBILE PER UN ANNO LA VERSIONE TOP DI GAMMA AVENTURA.

DEBUTTA PER LA PRIMA

co e hardtop.

Il telaio a longheroni centrale di Amarok, al quale sono avvitati carrozzeria, superficie di carico, motori, cambio e assi, si distingue per la sua rigidità torsionale. În tutte le versioni, 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 anti collisione multipla di serie, in abbinamento al sistema di controllo elettronico della stabilità ESP. Altra novità è il controllo della pressione degli pneumatici, a richiesta, 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 i si-



Aventura, versione di lancio top di gamma, è arricchita di numerosi equipaggiamenti aggiuntivi.

AMAROK CONVINCE PER ILDESIGN ESTERNO E I RAFFINATI CONTENUTI INTERNI

AUTENTICO FEELING AUTOMOBILISTICO

Amarok, pick-up premium del segmento B, all'interno del quale spicca per essere l'unico a montare un motore V6 di ultima generazione, 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. Frontalmente, la rinuncia ai profili arrotondati e la concentrazione su linee orizzontali e verticali danno vita a un look più incisivo e distintivo. 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. 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 di-



sponibile per testa e gambe è particolarmente generoso, merito soprattutto dei sedili anteriori regolabili in altezza e con ampia possibilità di regolazione longitudinale. Di serie sulla versione Aventura è disponibile il volante multifunzione con comandi al volante, che consentono di innestare gli otto rapporti del cambio automatico senza mai staccare le mani. I numerosi vani portaoggetti dimostrano l'elevata adattabilità all'uso quotidiano di Amarok. Il comodo divano posteriore è in grado di ospitare fino a tre persone; 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

IVECO DAILY ELECTRIC

A Firenze trionfa la green distribution



Il primo Daily Electric di nuova generazione consegnato in Italia è quello che va ad arricchire la flotta di Metro Italia Cash and Carry, divisione di Metro Group, leader internazionale nella vendita al dettaglio, che ha inaugurato il suo nuovo punto vendita a Firenze. Grazie alla sua propulsione elettrica a zero emissioni e alla ridotta rumorosità, il Daily verrà utilizzato per le consegne all'interno dell'area ZTL cittadina.

PAOLO ALTIERI FIRENZE

Non solo metano. La corsa alla mobilità alternativa e sostenibile di Iveco punta anche sull'elettrico e in particolare sul Daily, campione della distribuzione e del trasporto in ambito urbano ed extraurbano. Iveco ha consegnato sul mercato italiano il primo Daily elettrico della nuova generazione. Il Daily Electric per un trasporto a impatto zero va ad arricchire la flotta di Metro Italia Cash and Carry, una divisione di Metro Group, leader internazionale nella vendita al dettaglio. La consegna è avvenuta in occasione dell'inaugurazione del nuovo punto vendita del Gruppo, La Casa dell'Horeca di Firenze. Grazie alla sua propulsione elettrica a zero emissioni, il veicolo verrà utilizzato per le consegne all'interno dell'area ZTL del capoluogo toscano. Alla cerimonia di consegna erano presenti Marcello Zanella, Light Business Line Manager di Iveco Mercato Italia, e Giovanni Bettarini, Assessore Sviluppo Economico, Turismo, Città Metropolitana di Firenze, che ha sottolineato l'attenzione e l'impegno delle istituzioni fiorentine nei confronti del trasporto green a tutela della collettività.

"Sono particolarmente onorato di essere a Firenze per la prima consegna di un Daily elettrico in Italia e poter parlare di ambiente e sostenibilità, la strada che Iveco ha scelto di intraprendere ormai da anni, diventando così leader nelle tecnologie sostenibili ha sottolineato Marcello Zanella - La motorizzazione elettrica è solo una parte del mosaico che rappresenta le soluzioni per una mobilità sostenibile: il nostro impegno nei confronti dell'ambiente, infatti, è frutto di anni di impegno e di successo riconosciuto nello sviluppo delle motorizzazioni tradizionali Euro 6 e nelle trazioni alternative a gas naturale, compatibili anche con gas da fonti rinnovabili, entrambe a basso impatto ambientale".

AUTONOMIA OTTIMALE

Il veicolo scelto da Metro, personalizzato con un'accattivante livrea dedicata a Metro e Iveco e dotato di cella frigorifera, è un modello 50C Cab Electric, a zero emissioni, in versione cabinato con allestimento cella frigo e passo da 3.750 mm. Ha un'autonomia che può arrivare fino a 280

chilometri e, grazie alla modalità di ricarica flessibile brevettata da Iveco, è possibile ricaricare le batterie del Daily Electric con un tempo medio di circa due ore sia in ambito pubblico che privato, collegandosi a una stazione di ricarica rapida. Il veicolo è inoltre estremamente silenzioso, caratteristica che lo rende particolarmente idoneo per le consegne notturne nelle aree urbane, ed è dotato di serie di un nuovo sistema di segnalazione acustica per i pedoni, attivato in modo automatico da 0 a 30 km/h. "La sua forza e robustezza sono garantite dalla struttura portante del telaio con profilo a C, punto di forza del Daily, costituita da acciaio ad alta resistenza, che assicura la massima durata nel tempo e flessibilità nell'uso - ha ricordato Zanella - Al suo interno,

Daily Electric è dotato di tablet da 7" rimovibile e di un quadro strumenti elettronico dedicato al monitoraggio dati del veicolo: L'eccellente tecnologia di navigazione è garantita da TomTom0 Bridge per Iveco".

"Questa consegna all'azienda Metro Cash & Carry di Firenze - ha aggiunto Marcello Zanella - è molto importante perché segna l'ingresso sul mercato italiano del primo Daily 100 per cento elettrico model year 2014. Iveco però vanta una tradizione lunga e consolidata nel settore della propulsione elettrica dal momento che diverse unità del precedente Daily Electric model year 2012 sono in esercizio in Europa. All'appello mancava l'Italia e ora il gap è stato colmato. Metro ci ha dato l'opportunità di consegnare il veicolo in occasione dell'apertura del suo nuovo store nel centro di Firenze. Non in periferia ma in centro, dove per distribuire le merci è obbligatorio disporre di un veicolo elettrico così come stabilito dall'amministrazione comunale. Daily si presenta come un veicolo efficiente e performante, dotato di una tecnologica elettrica avanzata. Siamo l'unico costruttore a offrire sul mercato una gamma elettrica completa che va da 3,5 a oltre 5 tonnellate"

AZIENDE PER LA SOSTENIBILITÀ

Metro sta dimostrando nel concreto una grande attenzione per la mobilità a zero emissioni nei contesti urbani dove la movimentazione delle merci è sottoposta a vincoli sempre più stringenti.

"Il cliente privato di un veicolo come il Daily Electric è ovviamente più difficile da trovare - ha spiegato Marcello Zanella - Questo è un veicolo che ha un costo unitario ancora molto alto (indicativamente compreso tra 100mila e 150mila euro a seconda del modello) che solo le economie di scala che possono nascere da progetti strutturati potranno in futuro abbassare. Attualmente l'acquisto di un solo veicolo come quello effettuato da Metro deve essere necessariamente considerato propedeutico a una progettualità più ampia che solo una grande azienda è in grado di implementare. Il Daily Electric viene inizialmente preparato nella fabbrica di Suzzara e poi inviato alla società Altra con sede a Genova, ovvero il centro di competenza ingegneristica sui veicoli a trazione alternativa (elettrica/ibrida/fuel cell) di Iveco, che si occupa della componentistica elettrica prima di ritornare a Suzzara per l'assemblaggio

Sulle potenzialità di svi-

luppo della propulsione elettrica è intervenuto Alessandro Bernardini, genovese, 39 anni, in Iveco dal 2010 e dal 2011 Responsabile Innovazione e Advanced Engineering. "Attualmente - ha ribadito - il metano ha più risposta sul mercato ma anche l'elettrico si sta facendo strada visto che Iveco ha intrapreso questa strada da tempo. Va considerato che un centinaio di Daily elettrici circolano attualmente in Europa, specialmente in Germania e Spagna, con clienti importanti come DHL che hanno pian piano aggiunto veicoli alla loro flotta riconoscendo i vantaggi di questo veicolo. Quello consegnato a Metro è il primo Daily elettrico di nuova generazione consegnato in Italia, paese che finora non si era dimostrato particolarmente attento alla mobilità zero emission. L'elettrico garantisce una serie di vantaggi concreti: risponde alle esigenze di traspoto nelle aree ZTL cittadine sia di giorno che di notte, potendo garantire l'eliminazione dei fattori inquinanti, compresi quelli acustici. Oggi l'elettrica è l'unica modalità ammessa per fare un determinato servizio distributivo in ambito urbano".

Le potenzialità di sviluppo quindi non mancano. "L'elettrico sta iniziando ad avere diffusione - ha confermato Bernardini - Nel comparto LCV siamo ancora su volumi ridotti ma le economie di scala possono far si che l'elettrico diventi una soluzione competitiva soprattutto in ambito urbano. L'evoluzione tecnica c'è ed è veloce".

E sull'argomento autonomia, tallone d'Achille che da sempre limita la diffusione dell'"emissione zero", Alessandro Bernardini ha replicato con determinazione: "quello dell'autonomia è un falso problema. L'esperienza con i clienti ci sta dimostrando che è vero invece l'opposto, cioè che un veicolo elettrico in ambito urbano non ha praticamente alcun vincolo. Noi abbiamo addirittura introdotto una versione del Daily a bassa autonomia e maggiore portata che sta avendo successo presso i clienti. Per lavorare quotidianamente in un'area ŽTL, l'autonomia garantita da un veicolo elettrico basta e avanza. L'elettrico non sostituisce il diesel ma cambia la mission distributiva urbana. Per quanto riguarda l'assistenza ovviamente bisogna considerare che ci troviamo di fronte a un veicolo diverso, non più complesso di un veicolo tradizionale ma diverso. Iveco abbina sempre la vendita di un mezzo all'adeguata formazione di chi dovrà gestire le operazioni di gestione quotidiana così come le attività di manutenzione e assi-

LA CONCESSIONARIA IVECO GHETTI COINVOLTA NELLA CONSEGNA DEL DAILY ELECTRIC

LORENZO GHETTI: "IL PRODOTTO INIZIA A ESSERE APPREZZATO DAI CLIENTI"

Punto di riferimento storico di Iveco nell'area fiorentina e aretina, la concessionaria Ghetti Veicoli Commerciali e Industriali ha avuto un ruolo primario nelle operazioni di consegna del Daily Electric a Metro Italia Cash and Carry. "La mia famiglia è attiva nel settore da oltre 40 anni - dichiara con orgoglio Lorenzo Ghetti, titolare della concessionaria 43 anni, fiorentino doc - e come Concessionaria operiamo in Toscana dal 1972. Vendiamo circa 600 veicoli all'anno tra nuovi e usati,

anche se bisogna dire che il mercato in questi ultimi anni si è molto contratto. Impieghiamo nelle due sedi di Firenze e Arezzo circa 60 persone".

"Metro è un partner storico di Iveco - aggiunge Ghetti - e negli ultimi anni Iveco ha puntato proprio su questa azienda per lo sviluppo del Daily elettrico dedicato alla distribuzione di merci a zero emissioni. Noi cureremo l'assistenza, un capitolo molto importante perché abbiamo a che fare con un veicolo partico-



lare che viene gestito in full service senza nessun imprevisto per il cliente. Abbiamo formato personale specializzato che si occuperà di tutto. Questa consegna - conclude Lorenzo Ghetti - ci aiuterà moltissimo a promuovere presso i clienti questa tipologia di prodotto che comincia a essere apprezzato e ad avere importanti ritorni dal punto di vista dell'immagine e delle performance ambientali, specie quelle legate alla rumorosità".





OPEL VIVARO

Inarrestabile successo

MAX CAMPANELLA FRANCOFORTE

Forte della crescente affermazione della sua gamma di veicoli commerciali, Opel continua la sua offensiva nel segmento distnguendosi dal mercato con una proposta che fa della versatilità e delle performance i suoi punti di forza: nel primo caso schiacciando l'occhio ai professionisti che utilizzano le versioni Combi, nel secondo puntando sul suo autentico cavallo di battaglia qual è il motore 1.6 biturbo che, dopo aver dimostrato sul Movano indiscutibili doti di performance, oggi equipaggia anche il "fratello minore" Vivaro, il furgone che compete nel segmento medio. E che al brand tedesco di General Motors sta dando notevoli soddisfazioni in termini di vendite.

In totale, nel 2015 Opel ha venduto oltre 100mila veicoli commerciali, il 24 per cento in più rispetto al 2014, crescendo molto più del mercato totale, in aumento del 9 per cento. Opel ha registrato il livello di vendite e la quota di mercato più elevati nel segmento dei veicoli commerciali dal 2008.

Nel 2015, tutti e tre i modelli della gamma registrano un incremento dei volumi: Vivaro è cresciuto del 38 per cento (registrando la quota di mercato e la quota del proprio segmento più elevate dal lancio), Movano del 27 e il piccolo Combo del 12 per cento. I veicoli commerciali con il fulmine continuano a essere molto richiesti anche quest'anno; dall'inizio del 2016 le vendite sono cresciute di un ulteriore 10 per cento rispetto allo scorso anno. Anche gli allestimenti speciali stanno beneficiando di questo trend con vendite raddoppiate negli ultimi due anni.

Con oltre 22mila nuove immatricolazioni nei primi cinque mesi, Vivaro continua a registrare eccellenti dati di vendita anche nel 2016: per l'attuale generazione (la seconda, lanciata a fine estate 2014) sono già oltre 145mila gli ordini provenienti da tutta Europa. Un successo che prosegue dal 2001, anno del lancio (seguito da un restyling nel 2006), e coinciso quest'anno con la 750milesima unità uscita dalla linea di produzione dello stabilimento in-



glese Vauxhall di Luton, nel Bedfordshire, la storica "casa" del Vivaro che copre quasi 380mila mq di superficie e che l'anno prossimo varcherà la soglia dei 110 anni dalla fondazione.

Molti i motivi del successo di Vivaro, uno di questi sicuramente la flessibilità. Questo veicolo commerciale tuttofare può essere configurato in numerose versioni: Combi per il trasporto di passeggeri, furgone cabina singola e doppia o pianale cabinato per allestimenti speciali. Quattro i motori diesel a disposizione, con diversi livelli di potenza, da 70 kW/95 cv a 107 kW/145 cv. Top di gamma il CDTi BiTurbo 1.6 da 107 kW/145 cv,

con il quale Vivaro raggiunge una velocità massima di 183 km/h ed eroga ben 340 Nm di coppia. Propulsore che equipaggiava il Vivaro Combi per il trasporto di passeggeri provato sulle strade che da Francoforte fiancheggiano il fiume Reno, in prossimità di Wiesbaden, lungo un percorso che, dall'aeroporto interna-



Nel test drive a Francoforte, il primo aspetto è dimostrato dalla presenza dell'elegante versione Vivaro Surf Concept, sviluppata per chi pratica attività sportive: per 5 o 6 passeggeri (a seconda della configurazione dei sedili) con tutta l'attrezzatura sportiva e di fitness necessaria, il

COMMERCIALE PIÙ VENDUTO DAL BRAND TEDESCO, L'ALFIERE NEL SEGMENTO DEI FURGONI MEDI HA SVOLTO UN RUOLO **FONDAMENTALE NELL'IMPRESSIONANTE** RINASCITA DELLA CASA IN QUESTO SETTORE. IL 2015 è stato l'anno DEI RECORD: IN EUROPA LE SUE **VENDITE SONO** AUMENTATE DEL 38 PER CENTO RISPETTO AL 2014, REGISTRANDO LA OUOTA DI MERCATO E LA QUOTA DEL PROPRIO SEGMENTO PIÙ ELEVATE DAL LANCIO. Un'affermazione CHE PROSEGUE QUEST'ANNO.

VEICOLO

Il posto guida sembra un moderno ufficio mobile: tutte le principali funzioni sono posizionate alla nostra vista o a portata, assicurando così un'ergonomia esemplare. Esempio pratico il sedile anteriore centrale, che può essere trasformato in un piccolo piano di lavoro su cui poggiare il proprio computer portatile. La versione Combi si distingue rispetto ai competitor soprattutto per due elementi: la versatilità, con un occhio di riguardo agli allestimenti rivolti a famiglie numerose o amanti dell'avventura, camperisti e professionisti che lo utilizzano per servizi navetta, NCC o trasporto vip; il motore 1.6 biturbo, che il "fratello minore" ha acquisito dal Movano dopo lo straordinario riscontro in termini di prestazioni dimostrato su quest'ultimo.

zionale, dopo l'autostrada si

snoda nelle pianure collinari

della Renania.

Quanto al biturbo 1.6, guidarlo è un autentico piacere: alla prima accelerata Vivaro risponde subito alla richiesta di gas, portandosi avanti con assoluta scioltezza. Sulle strade della Renania non è raro che la carreggiata si restringa, per costringere i veicoli a una velocità moderata e ampliare lo spazio a disposizione dei pedoni: ebbene Vivaro si destreggia bene in queste situazioni, frenando quando serve e riprendendo la corsa senza tentennamenti. Una stabilità di marcia cui si affiancano lusinghiere doti di ripresa: lungo l'autostrada (com'è noto senza imposizione di limiti di velocità), ogni sorpasso avviene senza sforzi. E qualche vettura sportiva è costretta a lasciare spazio a questo van che del furgone ha solo le doti positive: abitacolo vivibile, presenza maestosa e ampia capacità di carico.

veicolo offre un vano di cari-

co separato di 3,2 mc, o addi-

rittura 4 mc in versione passo

lungo. Lanciato sul mercato

l'anno scorso, Vivaro Surf

Concept è ideale per traspor-

tare oggetti bagnati o sporchi

dopo una gita al mare o in

montagna senza che nessuno

dei passeggeri se ne renda



Il Vivaro Combi con motore top di gamma CDTi BiTurbo 1.6 da 145 cavalli.

VIVARO COMBI: VEICOLO FLESSIBILE CON IL COMFORT DI UN'AUTOMOBILE

RICCA DOTAZIONE DI BORDO E PERFORMANCE AL TOP

Opel Vivaro in versione Combi ha tutto quello che si chiede a un veicolo spazioso per una famiglia numerosa. Viene offerto con otto o nove posti: il sedile guidatore regolabile in sei direzioni e con supporto lombare, un sedile doppio per due passeggeri anteriori (disponibile anche con sedile singolo, come nella versione da noi provata a Francoforte) e divanetti a tre posti in seconda e terza fila, con molto spazio per le gambe. La terza fila di sedili può essere abbattuta se necessario. Tutti i posti dispongono di poggiatesta regolabili. I passeggeri delle file posteriori possono godersi il panorama grazie ai finestrini laterali vetrati.

Le versioni Combi si possono trasformare in pochi minuti, passando da spazioso minibus per nove persone a veicolo di trasporto con un volume di carico di quasi 6 mc. Sono possibili inoltre numerose soluzioni intermedie. Nella configurazione a 6 posti (ovvero senza la terza fila di sedili), è possibile trasportare fino a 4 mc di bagagli o merci, in funzione della lunghezza del veicolo.

La versione Combi di Opel Vivaro è disponibile in due classi di peso (2,7 e 2,9 t), in due lunghezze (5,0 e 5,4 m) e con un'altezza di 1,97 m. Ingresso e uscita o carico e scarico avvengono attraverso le due portie anteriori, una porta laterale scorrevole sul lato passeggero e

due porte posteriori a battente. La versione Combi può anche essere ordinata con una seconda porta laterale scorrevole sul lato del guidatore e con il portellone che si apre verso l'alto (al posto delle porte posteriori a batten-

Interessante la dotazione di serie: radio con telefono integrato per effettuare chiamate senza impegnare le mani; computer di bordo; servosterzo; alzacristalli elettrici anteriori; specchietti retrovisori esterni regolabili elettricamente e riscaldati; chiusura centrale con telecomando. Un grande specchio nell'aletta parasole lato passeggero può essere posizionato in modo che il guidatore veda nella zona

dell'angolo cieco, offrendo così la migliore visibilità possibile.

sibilità possibile.

Vivaro offre una connettività ottimale grazie ai sistemi di infotainment IntelliLink, utilizzabile attraverso lo schermo touchscreen a colori da 7", i pulsanti al volante o i comandi vocali. Novità il sistema Navi 80 IntelliLink con funzione Real Time Traffic: il navigatore offre aggiornamenti sul traffico in tempo reale e suggerisce percorsi alternativi prima di restare bloccati nel traffico. La funzione punti di interesse consente di visualizzare anche negozi o ristoranti, nel caso in cui ci si voglia concedere una pausa, o di raggiungere mete turistiche situate nelle vicinanze.

FORD TRANSIT E TRANSIT CUSTOM CON IL NUOVO ECOBLUE 2.0

Il downsizing che conviene

GIANCARLO TOSCANO

Il dowsizing di casa Ford rafforza la gamma Transit. Il nuovo performante motore turbodiesel EcoBlue 2.0 litri debutta su Transit e Transit Custom migliorando, rispetto alle unità 2.2 precedenti, le prestazioni dei veicoli a tutto vantaggio dei costi di esercizio. Un'iniezione di fiducia per il Transit da due tonnellate, il capofamiglia, e il Transit Custom da una tonnellata: entrambi sono le teste di serie della nuova gamma Transit, che include anche i più piccoli Connect e Courier. Il successo di questa gamma così ampia e rinnovata - nel 2015 Transit ha festeggiato mezzo secolo di onorata carriera - ha reso Ford la prima casa costruttrice di veicoli commerciali in Europa nel 2015, per la prima volta in 19 anni, con oltre 280mila veicoli venduti in totale, un incremento del 23 per cento sul 2014 e una quota di mercato del 12,6 per cento. La crescita è proseguita nei primi 4 mesi del 2016: Transit e Transit Custom hanno venduto complessivamente oltre 66.700 veicoli nel vecchio continente, il 18 per

riodo dell'anno precedente. Il downsizing del motore 2 litri rispetto ai 2.2 della generazione precedente consente di migliorare l'efficienza del 13 per cento, producendo meno emissioni di CO2 e riducendo sensibilmente quelle di NOx, in linea con gli stringenti requisiti Euro 6 in vigore da settembre, e incrementando la coppia del 20 per cento ai bassi regimi (1.250 giri), per una guidabilità sensibilmente migliorata sia in ambito urbano che extraurbano. Il nuovo motore, inoltre, fornisce ai clienti Transit e Transit Custom intervalli di manutenzione estesi fino a 2 anni/60.000 km, ovvero 10.000 km in più.

cento in più sullo stesso pe-

Primo esemplare di una nuova generazione di innovativi propulsori diesel, Eco-Blue 2.0 viene proposto su Transit e Transit Custom con potenze da 105, 130 e 170 ca-



valli, ciascuna delle quali versioni si dimostra superiore, per potenza e coppia, a quelle della "vecchia" 2.2. EcoBlue 2.0 utilizza un'architettura completamente nuova, progettata per dotare i futuri veicoli commerciali e le auto Ford di una nuova generazione di motorizzazioni, più pulite, più efficienti e più brillanti. Il motore è stato equipaggiato con i più moderni sistemi di turbo compressione, iniezione e combustione, e con tecnologie a bassa frizione per ottimizzare in modo significativo l'efficienza, le prestazioni e le dinamiche di guida, garantendo al tempo stesso una grande resistenza e un notevole risparmio sui costi d'esercizio.

I modelli Transit, con Start&Stop di serie, registrano emissioni di CO2 da 176 g/km e un consumo medio di carburante da 6,8 litri/100 km in ciclo misto, con una riduzione del 10 per cento rispetto ai precedenti modelli equivalenti. I modelli Custom, sempre con Start&Stop di serie, producono emissioni di CO2 da 161 g/km e un consumo medio di carburante da 6,2 1/100 km in ciclo misto, con una riduzione del 13 per cento rispetto ai precedenti modelli equivalenti. Ford stima un risparmio sui costi del carburante fino a 1.600 euro ogni 130mila km nel caso di un Transit Custom EcoBlue 2.0 da 105 cavalli, messo a confronto con la precedente



generazione da 100 cavalli.

Per rispettare gli standard Euro 6, il Ford EcoBlue 2.0 presenta un sistema di combustione ottimizzato con riduzione catalitica selettiva dei gas di scarico tramite AdBlue. Particolare non irrilevante, il nuovo motore migliora anche il comfort alla guida durante le lunghe giornate di lavoro, riducendo in modo sensibile il rumore del propulsore, con livelli di insonorizzazione nell'abitacolo pari a quelli delle auto.

DINAMICA DI GUIDA AUTOMOBILISTICA

Le dinamiche di guida all'avanguardia di Transit e Transit Custom sono state ulteriormente perfezionate migliorando il feedback dello sterzo e il design degli ammortizzatori posteriori, per incrementare controllo e comfort. Va anche detto che, oltre alla gamma di nuove motorizzazioni, Ford ha deciso di arricchire la proposta Transit e Transit Custom con nuove avanzate tecnologie di assistenza alla guida. Ūtilizzando la stessa tecnologia, telecamere e radar, in dotazione sulle ultime auto Ford, su Transit e Transit Custom sono disponibili: il sistema di frenata automatica con assistenza pre-collisione e riconosci-

l'entità; il controllo della velocità di crociera adattivo (Cruise Control), che usa un radar frontale per mantenere una distanza prestabilita rispetto al veicolo che precede; il sistema di riconoscimento dei segnali stradali, che sul quadro strumenti informa il guidatore circa i limiti di velocità individuati. Un sistema migliorato di controllo elettronico della stabilità (ESC), di serie, ottimizza la stabilità del veicolo in condizioni di guida difficili, offrendo una serie avanzata di funzioni, fra cui 3 brevetti Ford: stabilizzazione antivento laterale, un nuovo sistema che aziona i freni su un lato del veicolo per ridurre il rischio di sbandate dovute a improvvise raffiche di vento; controllo in curva, un programma appositamente sviluppato per rallentare il veicolo in modo stabile e sicuro qualora l'entrata in un tornante avvenga a velocità eccessiva, per esempio in uscita da un'autostrada; controllo della stabilità per prevenire il ribaltamento del veicolo controllando sia la coppia del motore sia la frenata della singola ruota.

mento pedoni, in grado di

evitare gli incidenti o ridurne

I clienti Transit possono anche equipaggiare il loro veicolo con il Ford Sync 2, il sistema di connettività e coSI CHIAMA ECOBLUE IL NUOVO PERFORMANTE MOTORE 2.0 LITRI TURBODIESEL CHE DEBUTTA SUL TRANSIT DA DUE TONNELLATE E SU QUELLO DA UNA TONNELLATA. Migliorano le PRESTAZIONI DEI VEICOLI A TUTTO VANTAGGIO DEI COSTI D'ESERCIZIO. DISPONIBILE CON POTENZE DA 105, 130 E 170 CAVALLI, FORD EcoBlue 2.0 MIGLIORA L'EFFICIENZA DEL 13 PER CENTO E INCREMENTA LA COPPIA AI BASSI REGIMI.

mandi vocali avanzati dell'Ovale Blu. Su Transit Custom è invece disponibile il
sistema di connettività Sync
con display a colori da 4" che
sostituisce il precedente
schermo da 3,5 pollici. Entro
la fine del 2016 i clienti dei
derivativi Transit a trazione
anteriore e dei modelli Transit
Custom potranno optare per
un cambio a trasmissione automatica SelectShift a 6 velocità, valida alternativa all'attuale manuale a 6 rapporti.

La famiglia di motori Eco-Blue è ispirata alle prestazioni e alla tecnologia dei celebrati motori a benzina Ford EcoBoost, la cui versione 1.0 è stata premiata per il quinto anno consecutivo "Miglior motore sotto 1 litro" all'International Engine of the Year 2016. In Europa, il pluripremiato motore Ford è disponibile su 10 modelli fra auto e veicoli commerciali (Tourneo e Transit Courier).

PREMIATA PER IL SECONDO ANNO CONSECUTIVO PER IL LIVELLO DI SODDISFAZIONE

Per i dealer van Ford è il brand primo in classifica

In occasione dell'ultimo Automotive Dealer Day 2016 di Verona Ford Italia, per il secondo anno consecutivo, è stata premiata per aver ottenuto il più elevato livello di soddisfazione da parte della rete di vendita di veicoli commerciali. Nello studio DealerStat 2016, Ford ha anche conquistato la quarta posizione nella valutazione complessiva della soddisfazione da parte della rete di vendita di auto, risultando primo tra i costruttori generalisti. Ford è stato votato anche come il terzo mandato più desiderato dai dealer e ha ottenuto la quarta posizione tra i marchi per fedeltà espressa dai propri dealer.

"Questo riconoscimento premia l'impegno che dedichiamo ogni giorno nel rafforzare la relazione con la nostra rete con l'obiettivo di massimizzare il valore delle loro aziende - ha dichiarato Domenico Chianese, Presidente e



La consegna del premio a **Ford Italia** in occasione dell'Automotive Dealer Day 2016.

Amministratore delegato di Ford Italia - La soddisfazione espressa dai nostri FordPartner ci spinge a fare ancora di più, soprattutto nello sviluppare nuove opportunità di business".

Di recente, Ford ha annunciato di aver confermato la leadership nel mercato europeo dei veicoli commerciali, conquistata nel 2015, anche nel primo trimestre 2016, con una crescita nelle vendite del 14,4 per cento rispetto all'anno scorso e una share del 13,7 per cento. Il risultato è stato trainato dal Transit, il brand più venduto in Europa nel mercato cumulato dei veicoli commerciali da 1 e 2 tonnellate, e dal resto della famiglia Transit, in particolare dal Connect. Il Ranger ha registrato il miglior trimestre europeo dal 1998, anno di lancio della prima generazione, e continua a essere il pick-up più venduto d'Europa.

"In Italia, la nostra offerta nel mercato dei

veicoli commerciali è stata premiata con un incremento, nel primo trimestre 2016, del 60 per cento rispetto allo stesso periodo dell'anno scorso, esprimendo un ritmo di crescita 2 volte più veloce rispetto all'incremento medio del mercato dei veicoli commerciali, del 32 per cento - ha aggiunto Chianese - Questa straordinaria performance è stata ottenuta non solo grazie a una gamma di prodotti senza rivali per versatilità, efficienza e funzionalità, ma anche in virtù di una strategia di marketing vincente, in grado di valorizzare al meglio le qualità dei nostri veicoli commerciali."

Lo studio DealerStat, condotto dal 2004 da Quintegia con la supervisione scientifica dell'Università Ca' Foscari Venezia, ha coinvolto quest'anno 32 marchi e più del 50 per cento dei dealer italiani, ai quali è stato sottoposto un questionario di 130 domande per misurare la soddisfazione e la fiducia relative al proprio mandato.

PEUGEOT EXPERT E CITROËN JUMPY

I due della porta accanto

FABIO BASILICO

Il Gruppo PSA rilancia la sua offensiva sul mercato dei veicoli commerciali, che già lo vede grande protagonista con un'offerta articolata. Lo fa mettendo in campo non uno ma due modelli fratelli completamente rinnovati, Peugeot Expert e Citroën Jumpy, nomi di riferimento del segmento che oggi si presentano con novità che li rendono ancora più competitivi.

Sin dal primo sguardo, Peugeot Expert rivela la sua appartenenza alla gamma del Leone. I proiettori incastonati nella carrozzeria rimandano alla berlina compatta 308 mentre la nuova calandra verticale, inaugurata sul Suv 2008, in posizione molto alta, ne rafforza la presenza su strada. La griglia integra il Leone al centro di una nuova rete dai disegni evolutivi, al posto delle tradizionali alette orizzontali.

Disponibili in 3 lunghezze Compact, Standard e Long, e 2 livelli di allestimenti Pro e Premium, i furgoni sono adatti soprattutto ai professionisti che hanno bisogno di capacità di carico da 4,6 a 6,6 mc e di trasportare 2 o 3 persone. La versione Compact, inedita nel segmento, propone le prestazioni di un vero furgone con un carico utile massimo di 1.400 kg. È particolarmente adatta ai professionisti che si muovono ogni giorno in un contesto urbano. Invece, le versioni Standard e Long permettono ad esempio di caricare fino a 3 pallet formato europeo (1.200 x 800 mm). Disponibili in 2 lunghezze, Standard e Long, le versioni con doppia cabina permettono di trasportare fino a 6 per-



sone pur avendo il libretto di circolazione di un veicolo commerciale. Sono proposte in 2 famiglie con parete di separazione fissa e parete ripiegabile in base agli utilizzi e alle esigenze di volume di carico. Le versioni con parete di separazione fissa offrono da 3,2 a 4 mc, con 3 livelli di allestimenti, e le versioni ripiegabili fino a 5,5 mc. La versione doppia cabina con parete di separazione e divano ripiegabile permette di aumentare il volume di carico di 1,5 mc, con 3 persone a bordo.

Disponibile in 3 lunghezze e destinato al trasporto di persone, il Combi propone molteplici configurazioni dei sedili, da 2 a 9 posti, e offre comodità a tutti i passeggeri. Con 9 persone a bordo, il volume del bagagliaio arriva fino a 1.300 litri sopra gli schienali. Questo volume raggiunge persino i 4.900 litri grazie ai sedili delle file 2 e 3 completamente estraibili. Unica nel segmento, anche la versione Compact accoglie da

2 a 9 persone a bordo e fino a 3.600 litri di volume del bagagliaio in una lunghezza di soli 4,60 m. Disponibile con il passo lungo di 3,275 m, il pianale cabinato offre numerose possibilità di trasformazione per i carrozzieri. Ad esempio, le versioni grande volume, che offrono in un ingombro ridotto rispetto al segmento superiore il massimo spazio, o i veicoli frigorifero per il trasporto dei prodotti deperibili.

Nuovo Peugeot Expert arriva sul mercato italiano dei veicoli commerciali con l'ambizione di incidere profondamente nel segmento K1 di appartenenza. Per facilitare la vita dei professionisti italiani mette a disposizione nuovi strumenti per una maggiore redditività, come: Moduwork, modularità che consente carichi lunghi, volume addizionale e tre posti anteriori; Easy Entry System, una novità assoluta nel segmento, che significa porte laterali scorrevoli con apertura automatica, azionata muovendo il piede sotto la parte laterale del paraurti posteriore; 3D Connected Navigation, con comandi vocali (per telefono, navigazione e selezione emittente radio) e informazioni in tempo reale su traffico, meteo e POI

I progettisti Peugeot hanno incrementato ulteriormente la sicurezza di marcia introducendo su numerosi dispositivi di tecnologia avanzata come il Line Departure Warning (avviso acustico e visivo del superamento involontario della linea di corsia), il Driver Attention Alert (analisi dell'attenzione del conducente tramite movimenti del volante e traiettorie) e l'High Beam Assist (commutazione automatica anabbaglianti-abbaglianti per velocità superiori ai 25 orari). Nuovo Expert è disponibile in Italia in tre "taglie". Compact (lunghezza 4,61 metri, volume di carico da 4,6 a 5,1 mc, Standard (lunghezza 4,96 metri, volume di carico da 5,3 a 5,8 mc),

Long (lunghezza 5,31 metri, volume di carico da 6,1 a 6,6 mc). Tutti hanno un'altezza massima di 1,90 metri che consente l'accessibilità completa a parcheggi e rimesse. La gamma motori offre la scelta fra cinque unità turbodiesel Euro 6 dell'ultima generazione: BlueHDi 95, BlueHDi 115 S&S, BlueHDi 120, BlueHDi 150 S&S, BlueHDi 180 S&S EAT6 con cambio automatico. I prezzi partono da 20.250 euro per il furgone Pro in "taglia" Compact. Viene declinata anche la versione Premium nelle tre taglie già indicate e la versione pianale cabinato standard. I prezzi di Expert Combi partono da 21.430 euro.

Lanciato nel 1995 e prodotto in circa 600mila unità, Citroën Jumpy compie un vero e proprio salto generazionale trasformandosi nel nuovo Jumpy. Destinato a un vasto pubblico di professionisti di vari settori (artigianato, edilizia, consegne, società di servizio, collettività...), viene proposto nelle varianti furgone, combi e pianale cabinato, in 3 lunghezze (XS 4,60 m, M 4,95 m e XL 5,30 m), che permettono ad ogni professionista di scegliere il veicolo, in funzione delle proprie esigenze ed attività. Jumpy ripropone le caratteristiche vincenti del fratello Expert, come la piattaforma modulare, fino a 1.400 kg di carico utile, 6,6 mc di volume di carico e capacità di traino fino a 2,5 t. Il Moduwork facilita la vita quotidiana e permette, ripiegando il sedile passeggero laterale, di liberare volume offrendo, con il grande vano nella parete di separazione, fino a 4 m di lunghezza utile. Inoltre, il tavolino scrittoio orientabile e i supporti per il tablet e lo smartphone lo tra-

IL COSTRUTTORE FRANCESE LANCIA SUL MERCATO LE VERSIONI RINNOVATE DI DUE **MODELLI** PROTAGONISTI DEL MERCATO DEI VEICOLI COMMERCIALI. I NUOVI Peugeot Expert e CITROËN JUMPY SINTETIZZANO LO STATO DELL'ARTE DEI DUE BRAND E SI PROPONGONO CON UN GAMMA COMPLETA E DIVERSIFICATA, MOTORIZZAZIONI EURO 6 EFFICIENTI E **CONTENUTI** TECNOLOGICI DI LIVELLO AUTOMOBILISTICO.

sformano in un vero ufficio mobile. Anche nuovo Jumpy è caratterizzato da un design derivato dall'universo delle autovetture e dal mondo dei Suv. Il suo stile è fluido e dolce e, grazie ai suoi volumi, trasmette sicurezza e robustezza. I furgoni vengono proposti nei due livelli di allestimento Comfort e Club mentre il pianale cabinato offre una base di trasformazione per realizzare veicoli frigoriferi, ad esempio, ma anche le versioni cosiddette "grande volume" o per qualsiasi altro tipo di trasformazione.

Jumpy offre anche la trasformazione 4x4 progettata e realizzata dallo specialista Automobiles Dangel. Il combi, disponibile in 3 lunghezze, è dedicato soprattutto alle associazioni, ai centri ricreativi e agli enti territoriali che sono alla ricerca di un veicolo per il trasporto di persone. Nuovo Jumpy arriva in un momento particolarmente interessante per Citroën nel mercato italiano dei veicoli commerciali. Il marchio, infatti, ha chiuso il 2015 con un incremento delle vendite pari al 21,8 per cento rispetto al 2014 e il primo quadrimestre 2016 con un +23,7 per cento rispetto all'analogo periodo dello scorso anno. In Italia viene proposto in tre configurazioni: furgone, pianale cabinato e doppia cabina. Le versioni doppia cabina saranno disponibili prossimamente. La gamma delle motorizzazioni efficienti comprende le unità BlueHDi 95, BlueHDi 95 S&S ETG6, BlueHDi 115 S&S, BlueHDi 120, BlueHDi 120 S&S, BlueHDi 150 S&S, BlueHDi 180 S&S EAT6). I prezzi partono da 20.250 euro Iva esclusa per il furgone lamierato in taglia XS e allestimento



Il nuovo **Citroën Jumpy** prosegue una storia di successi iniziata nel 1995. In alto, il rinnovato **Peugeot Expert**.

EXPERT E JUMPY ELETTI MIGLIOR VEICOLO COMMERCIALE AI PRIX AUTO MAAF ENVIRONMENT

DOPPIA PRESENTAZIONE, DOPPIO RICONOSCIMENTO

Il PSA Groupe conquista un doppio riconoscimento. Nel corso della 12ª edizione dei Prix Auto MAAF Environnement, i nuovi Peugeot Expert e Citroën Jumpy sono stati eletti, a pari merito, miglior veicolo commerciale da una giuria di 13 giornalisti della stampa automotive.

I Prix Auto Environnement MAAF, nati nel 2005, identificano i veicoli e le innovazioni tecnologiche considerate dai media automobilistici più rappresentativi degli sforzi dei costruttori e dei produttori di equipaggiamenti nella protezione dell'ambiente.

Quest'anno la giuria ha attribuito i Prix

Auto Environnement 2016 a 8 categorie che hanno recepito la norma Euro 6, e sulla base di criteri che tengano conto dei consumi di carburante, delle emissioni di CO2 e dell'in-

Per la categoria veicoli commerciali sono stati premiati: il nuovo Peugeot Expert Pre-

mium Pack Compact 1,6 Blue HDi 115 cv S&S BVM6 (133 g di CO2/km) e il nuovo Citroën Jumpy versione XS Business 1,6 Blue HDi 115 cv S&S BVM6 (133 g di CO2/km). La motorizzazione 1.6 Blue HDi Euro 6, dotata di sistema antinquinamento SCR, risponde all'impegno costante del Gruppo PSA sul fronte della riduzione dei consumi e delle emissioni inquinanti dei suoi veicoli.





Con i veicoli commerciali Citroën lavori sempre nelle migliori condizioni. Scopri una gamma affidabile e versatile con una capacità di carico fino a 17 m³ e una lunghezza utile fino a 4,07 m. Scegli il modello perfetto per il tuo business.

TI ASPETTIAMO.

CRÉATIVE TECHNOLOGIE



MAN LION'S CITY CNG PER LA CITTÀ DI MISKOLC

In Ungheria trionfa il gas naturale

Settantacinque Lion's City CNG sono stati forniti alla città ungherese di Miskolc: si tratta di 40 autobus singoli da 12 metri e 35 autobus snodati da 19 metri, tutti in versione a pianale ribassato. I passeggeri possono sfruttare sistemi d'informazione audiovisivi sia all'interno che all'esterno e godere di un impianto di climatizzazione all'avanguardia e di una connessione wifi gratuita.

GUIDO PRINA MISKOLC

In Europa c'è sempre più vo-glia di metano. MAN Truck & Bus fornisce ben 75 autobus urbani Lion's City CNG con motore a gas naturale alla città ungherese di Miskolc. Un risultato importante che premia gli sforzi del costruttore tedesco sul fronte della mobilità alternativa e nello stesso tempo rende onore ai programmi di eco-sostenibilità messi in pratica da diverse realtà urbane continentali. Non è dunque un caso che l'intera comunità di Miskolc abbia partecipato con entusiasmo alla cerimonia di consegna dei Lion's City CNG. I veicoli contribuiscono alla riqualificazione della cittadina di 160mila abitanti nel quadro del programma "Smart &-Green", grazie al quale sono state promosse negli anni scorsi altre fortunate iniziative come lo sviluppo della rete di teleriscaldamento, il miglioramento della ferrovia locale e la messa in esercizio di un nuovo tram. Il passo suc-

Con i nuovi veicoli, l'a-

cessivo era il rinnovo della

flotta di autobus e così è sta-



zienda di trasporto locale MVKZrt punta a un netto miglioramento della qualità dell'aria grazie alla riduzione delle emissioni. Gli autobus a metano sono anche molto più silenziosi dei veicoli diesel utilizzati finora. "Siamo fieri di contribuire al rinnovo della flotta di autobus di Miskolc

ha commentato Reinhard Faderl, Amministratore di MAN Truck & Bus UngarnKft - La prima fornitura MAN risale al 2002 ed è stata seguita da quella di autobus snodati Neoplan Centroliner nel 2006. Gli ultimi veicoli commissionati aprono un nuovo capitolo per MAN e per la

storia dei buoni rapporti con Miskolc".

I 75 Lion's City CNG forniti si suddividono in 40 autobus singoli e 35 autobus snodati, tutti in versione a pianale ribassato. I passeggeri possono sfruttare sistemi d'informazione audiovisivi sia all'interno che all'esterno e godere di un impianto di climatizzazione e di una connessione wifi gratuita. Negli autobus trovano posto rispettivamente 30 o 42 passeggeri seduti e 54 o 110 passeggeri in piedi. Nell'autobus singolo da 12 metri, il motore Euro 6 E2876 ha una potenza di 272 cv e una coppia massima di

1.050 Nm a 1.100-1.700 giri/min, quello dello snodato da 19 metri raggiunge invece i 310 cv e 1.250 Nm a 1.000-1.700 giri/min. Come carburante viene utilizzato gas naturale in serbatoi con una capacità di 1.460 litri.

L'azienda di trasporti della città ungherese ha realizzato a questo scopo un distributore di gas nell'area aziendale, in grado di rifornire contemporaneamente sei veicoli industriali in un'area non accessibile al pubblico nonché due autovetture in un'area pubblica. Non solo viene così assicurato il rifornimento della flotta di trasporto pubblico, ma si migliora anche l'infrastruttura CNG della regione. La consegna della flotta Lions' City CNG è stata preceduta da una conferenza sull'impiego del metano nel trasporto pubblico con l'intervento, tra gli altri, dell'azienda di trasporti Kaposvár Transport Zrt che ha in esercizio 40 bus Lion's City CNG dallo scorso autunno. I risultati sono positivi: gli autobus del costruttore tedesco consentono risparmi migliori del previsto e sono stati integrati senza problemi nella normale attività

MERCEDES-BENZ CITARO NGT IN FORZA A MADRID

Metano, claro que sì

L'EMT Madrid, l'azienda municipale dei trasporti della capitale spagnola, punta già da diversi anni sui sistemi di propulsione alternativi per le sue linee di autobus. Con l'ordinazione di 82 nuovi Mercedes-Benz Citaro NGT continua a puntare decisamente su questa tecnica di propulsione ecocompatibile. L'ordine riguarda 40 autosnodati lunghi 18 metri e 42 autobus a vettura singola, con una lunghezza di 12 metri.



GIANCARLO TOSCANO MADRID

Anche la Spagna, già particolarmente attiva sul fronte "metanizzazione", investe risorse per diffondere il trasporto ecosostenibile. L'EMT Madrid, l'azienda municipale dei trasporti della capitale spagnola, che conta 3,2 milioni circa di abitanti, punta già da diversi anni sui sistemi di propulsione alternativi per le sue linee di autobus. In questo ambito, il motore a gas metano è destinato a ricoprire un ruolo fondamentale in futuro. Fino a oggi, grazie all'impiego dei veicoli alimentati a metano è stato possibile ottenere una riduzione delle emissioni superiore all'80 per cento. Con l'ordinazione di 82 nuovi Mercedes-Benz Citaro NGT (Natural Gas Technology) l'Empresa Municipal de Transportes de Madrid continua a puntare decisamente su questa tecnica di propulsione ecocompatibile. L'ordine riguarda 40 autosnodati Citaro lunghi 18 metri e 42 autobus a vettura singola, con una lunghezza di 12 metri. Il nuovo Citaro NGT con trazione a metano fissa nuovi parametri di riferimento in termini di ecocompatibilità e comfort, oltre a essere omologato senza limitazioni per l'uso di biogas metano a norma

DIN 51624. Tra l'altro, in caso di utilizzo del biogas, il bilancio di CO2 diventa ancora più interessante, visto che l'autobus a metano circola addirittura con un bilancio di emissioni neutrale. In più, il motore a gas risulta molto più silenzioso del propulsore diesel di potenza paragonabile. A seconda delle condizioni di marcia, le sue emissioni acustiche scendono anche di 4 dB(A), quasi dimezzando il

livello di rumorosità percepito soggettivamente. Entrambi i fattori, ovvero basse emissioni di CO2 ed emissioni acustiche ridotte, rendono il nuovo Citaro NGT ideale soprattutto per l'impiego in centri urbani affollati, ma anche per l'attraversamento di zone residenziali o di città storiche con un'elevata affluenza di turisti. A Madrid i nuovi autobus a metano Mercedes-Benz verranno utilizzati nel centro urbano, percorrendo tra l'altro anche uno dei viali più importanti nel cuore della capitale spagnola, il Paseo de la Castellana Il cuore del nuovo Citaro

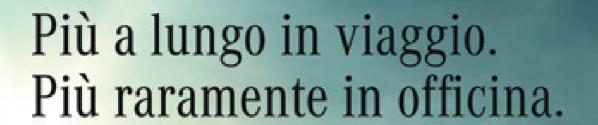
NGT è rappresentato dal motore a metano M 936 G Mercedes-Benz da 7.7 litri, attualmente il più compatto della sua categoria: con un peso di soli 747 kg compreso il precatalizzatore, questo propulsore è un esempio paradigmatico di un downsizing riuscito. L'M 936 G si basa sul modernissimo turbodiesel OM 936. Il sei cilindri in linea montato verticalmente è un motore monovalente alimentato a metano compresso o biogas che eroga 222 kW/302 cv a 2.000 giri/min e raggiunge una coppia massima costante di 1.200 Nm tra 1.200 e 1.600 giri/min, scendendo, a volte ampiamente, sotto i valori limite di emissione prescritti dalla norma Euro VI. Questi dati e la poderosa erogazione di potenza dimostrano che l'unità con sovralimentazione monostadio è parente stretta del propulsore diesel.

Le curve di potenza e di coppia presentano un andamento congruente nella fascia di regime principale che va dal regime minimo fino a 1.500 giri/min circa. Al disopra di questa fascia, il motore a metano vanta addirittura un

lieve vantaggio in termini di potenza e di coppia. Contemporaneamente, la motorizzazione a metano Mercedes-Benz sposta ancora più in alto l'asticella in termini di ecocompatibilità, in quanto le emissioni di CO2 di questo tipo di propulsore risultano inferiori anche del 10 per cento in confronto a un diesel. Se poi si utilizza il biogas metano questo bilancio di CO2 appare ancora più interessante.

Il segmento degli autobus urbani in Europa occidentale si aggira in media su circa 10.500 nuove immatricolazioni all'anno, mantenendo un livello stabile. La nicchia di mercato degli autobus urbani alimentati a metano in Europa attualmente corrisponde a poco meno di 1.000 unità all'anno. Mercedes-Benz prevede che in futuro questo numero possa ulteriormente aumentare, sulla scia del dibattito sull'inquinamento ambientale delle zone a forte densità di popolazione e sulla conservazione delle ri-

"La nuova trazione a gas metano, insieme alla nostra tecnologia diesel Euro VI, rappresenta una tecnica disponibile di serie ed economicamente accessibile, che consente di raggiungere questo obiettivo fin da adesso a condizioni redditive", ha dichiarato Hartmut Schick, responsabile di Daimler Buses. L'azienda di trasporto pubblico urbano EMT Madrid dispone di un parco veicoli di 1.920 autobus che ogni anno percorrono poco meno di un milione di chilometri, trasportando 425 milioni di passeggeri. La sua rete di linee ha una lunghezza di circa 3.600 km e conta circa 10mila fermate. È stata fondata nel 1947 e appartiene totalmente al Comune di Madrid.



Per vedere oggi un esempio di efficienza.

Il nuovo Tourismo da ora con motore Euro VI e tecnicamente ottimizzato. In cifre: chilometraggio aumentato del 20%, intervalli di manutenzione prolungati del 30%, consumo di AdBlue ridotto del 40%, consumo d'olio motore ridotto del 50% rispetto al motore Euro V. Questo vi farà risparmiare visite in officina e ridurre i costi di gestione. Mercedes-Benz Tourismo. Un investimento sicuro. www.mercedes-benz.it/autobus







A OGNI IMPRESA IL SUO TALENTO TALENTO È SORPRENDENTEMENTE VERSATILE: NELLA VERSIONE VAN CARICA FINO A 1.200 KG E GRAZIE AL FUNZIONALE CARGO PLUS TRASPORTA OGGETTI LUNGHI FINO A 4,15 M. NELLA VERSIONE TRASPORTO PERSONE OSPITA FINO A 9 POSTI. IL VEICOLO OFFRE INOLTRE DOTAZIONI IMPORTANTI COME RADIO CON NAVIGATORE, TELECAMERA POSTERIORE CON DISPLAY INTEGRATO NELLO SPECCHIETTO RETROVISORE, SENSORI DI PARCHEGGIO E MOLTO ALTRO ANCORA.

