

# IL MONDO DEI TRASPORTI

**VOITH**Prodotti  
per l'Italia  
che cresce

MENSILE DI POLITICA, ECONOMIA, CULTURA E TECNICA DEL TRASPORTO

FONDATA E DIRETTO DA PAOLO ALTIERI

VEGA EDITRICE - MONZA, ITALY - ANNO XXII - N. 207 - MARZO 2012

€ 5,00

## Evoluzione di rigore

Mentre abbiamo già cominciato a vivere il quarto anno da quando prima la sola crisi finanziaria poi anche quella economica hanno sconvolto il mondo, con il risultato di creare incertezze e preoccupazioni soprattutto nelle società più evolute, forse è il caso di fissare alcuni concetti che oggi fanno da comune denominatore alla realtà che tutti stiamo vivendo. Secondo logica, dobbiamo circoscrivere il discorso al mondo che ci vede coinvolti direttamente, quello dei trasporti, sia dal punto di vista dei costruttori di veicoli, sia da quello degli utilizzatori di questi veicoli, leggeri, medi e pesanti, ovvero le aziende di trasporto e i trasportatori in generale.

**Razionalizzazione** - La parola alla quale tutti si sono aggrappati, appena le cose si sono messe male e appena si è capito che il terremoto della crisi non sarebbe stato leggero e che anzi avrebbe provocato conseguenze tali che mai più sarebbe stato come prima, è stata "razionalizzazione". Che non andava intesa come semplice concetto, ma come un'azione seria, tale da poter contenere nel miglior modo possibile le conseguenze negative della crisi con l'inevitabile calo del mercato dei veicoli industriali e commerciali da una parte e con le difficoltà economiche delle aziende di trasporto dall'altra. Sotto questo profilo, la crisi di questi anni, che purtroppo continua, è servita a rimettere ordine sia fra i costruttori, dal punto di vista della produzione e della distribuzione, sia fra le aziende di trasporto. Si sono individuati i processi negativi che nelle pieghe della gestione potevano e dovevano essere eliminati per poter garantire la migliore redditività, si sono rese obbligatorie e alla fine nemmeno troppo penalizzanti talune economie, si è soprattutto lavorato sulla formazione degli uomini, a tutti i livelli, per dare loro maggiore professionalità e migliore senso di responsabilità nell'espletamento dei loro compiti, si è presa coscienza che i tempi delle vacche grasse erano ormai da dimenticare. È certo che ora, e soprattutto se le cose si mettessero a viaggiare con una certa normalità, tutti gli attori del mondo dei trasporti hanno nuove carte nelle mani per poter lavorare con maggiore profitto.

**Anche noi ci rinnoviamo** - Anche il nostro giornale ha sofferto le conseguenze della crisi, anche noi abbiamo dovuto razionalizzare e scovare piccole ma importanti economie, ma abbiamo l'orgoglio di non aver mai penalizzato in alcun modo il giornale, i suoi contenuti, le sue dimensioni, convinti di dover magari lavorare il doppio ma garantire ai nostri lettori e certamente anche ai nostri inserzionisti pubblicitari un prodotto sempre ricco, sempre in grado di offrire la più ampia panoramica mensile di tutto ciò che si muove attorno e dentro al mondo dei trasporti. Con questo numero di marzo, siamo andati anche oltre rinnovando in modo sensibile anche l'impostazione grafica del giornale, come pure arricchendolo ulteriormente di rubriche e di contenuti.

**E in aprile arriva l'Annuario** - Il mese prossimo, puntuale arriva la quarta edizione dell'Annuario de Il Mondo dei Trasporti. La sfida che abbiamo affrontato per la prima volta nel 2009, lo possiamo dire con orgoglio, è stata vinta. Alla quarta edizione, l'Annuario si presenta ormai come una realtà editoriale collaudata, importante, utile per moltissimi operatori del settore. Con le sue quasi 500 pagine, che accolgono le schede aggiornate di tutti i modelli e versioni di veicoli industriali e commerciali oltre che dei van derivati da vetture, l'Annuario è uno strumento unico di consultazione per utili confronti tra la massa di veicoli ma anche di conoscenza di cosa realmente si nasconde sotto il cofano dei veicoli.

Continuità dunque nella tradizione. È il motto di Vega Editrice.

Paolo Altieri

## Si chiama Citan lo small van Mercedes-Benz



**SINDELFFINGEN** - Sfide e opportunità. In casa Mercedes-Benz tutto viaggia in modo veloce e l'innovazione apre di continuo nuove porte sul prossimo futuro. Anche per quanto riguarda il mondo dei veicoli commerciali. La Casa di Stoccarda ha presentato il suo primo furgone urbano, con il quale completa, nella categoria di peso più bassa, la sua già variegata gamma di veicoli commerciali, oggi incentrata su veicoli di chiara fama come Vito (2,77-3,2 t), Sprinter (3-5 t) e Vario (6-8,2 t). Protagonista il city van di domani, di cui abbiamo

avuto le prime informazioni in occasione del simposio Mercedes-Benz Vans "Logistica urbana, funzioni & marchi" a Sindelfingen, sede del Centro Design Mercedes-Benz. Dove batte il cuore creativo del marchio di Stoccarda. Il nuovo city van è il primo furgone urbano di Mercedes-Benz, nato dalla collaborazione con Renault, che lo produrrà sulla stessa linea del Kangoo, dal quale deriva, ma perfettamente in linea con l'identità tipica del marchio tedesco.

Servizio a pagina 40

**Fiat Professional**  
Il nuovo Strada con motore Euro 5 adesso è anche in versione doppia cabina

a pagina 34

**Iveco in tour**  
Un blogger a spasso per l'Europa con il Super Daily per incontrare i clienti

a pagina 27

## Man: funziona la cura Codazzi

Una gamma prodotti riconosciuta per la sua qualità e l'alto potenziale concorrenziale, un'organizzazione di vendita e assistenza in completa ristrutturazione, una squadra ben determinata, il tutto per garantire la massima prossimità al cliente anche con l'offerta di una completa serie di servizi. Sono gli assi nella manica di Man Truck & Bus Italia, di cui è Chief Executive Officer da circa un anno un manager d'esperienza che conosce bene il mondo dei veicoli industriali, Giancarlo Codazzi.



Servizio a pagina 4

## PIAGGIO VEICOLI COMMERCIALI PIRELLI



## Scardigno: Sui mercati sempre più global player

a pagina 42

## Forner: Il debutto del pneumatico intelligente

a pagina 24



**Renault Trucks**  
Caroline Cavaleri, una manager francese per continuare lo sviluppo della rete di dealer e officine

a pagina 8

SHIFT\_the way you move



FINANZIAMENTO  
**4 ANNI**  
A TASSO **0**  
TAEG **1,34%\***

## NUOVO NISSAN NV400 IL SUO LAVORO È ADATTARSI AL TUO LAVORO.

Allarga i confini del tuo lavoro con un mezzo che va oltre i limiti dei veicoli commerciali. Nuovo Nissan NV400 è il tuo strumento di lavoro resistente e comodo. Perfetto per tutti i lavori, anche quelli più difficili e complicati. Guidarlo ti darà l'impressione di essere seduto nel tuo ufficio e non su un mezzo da lavoro.



- Vano di carico da 8 a 17 m<sup>3</sup>
- Motore 2.3 dCi fino a 150 CV

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

\*ESEMPIO DI FINANZIAMENTO NISSAN NV400 VAN L1 H1 28 Q 100CV: ANTICIPO € 5.150; IMPORTO TOTALE MASSIMO DEL CREDITO € 16.000; 48 RATE DA € 361 COMPRESIVE DI FINANZIAMENTO PROTETTO E PACK INSURANCE A € 399, 2 ANNI DI ASSICURAZIONE FURTO E INCENDIO «NISSAN INSURANCE» (IN CASO DI ADESIONE). IMPORTO TOTALE DOVUTO DAL CONSUMATORE € 17.344; TAN 0,00% (TASSO FISSO); TAEG 1,34%; SPESE GESTIONE PRATICA € 300 + IMPOSTA DI BOLLO IN MISURA DI LEGGE, SPESE DI INCASSO MENSILI € 3. SALVO APPROVAZIONE NISSAN FINANZIARIA. INFORMAZIONI EUROPEE DI BASE SUL CREDITO AI CONSUMATORI DISPONIBILI PRESSO I PUNTI VENDITA DELLA RETE NISSAN E SUL SITO NISSANFINANZIARIA.IT. MESSAGGIO PUBBLICITARIO CON FINALITÀ PROMOZIONALE. OFFERTA VALIDA FINO AL 31/03/2012 PRESSO LE CONCESSIONARIE CHE ADERISCONO ALL'INIZIATIVA. EMISSIONI CO<sub>2</sub> (G/KM): DA 260 A 214. CONSUMI (L/100KM) CICLO COMBINATO DA 9,2 A 7,2.

CNH-KAMAZ / Rappresentanti del Governo di Mosca firmano accordo per l'acquisto di 80 macchine agricole

# Decolla la joint venture



La fabbrica CNH-Kamaz di Naberezhnye Chelny, nel Tatarstan. CNH-Kamaz è la joint venture industriale per la produzione di macchine agricole nata nell'ottobre 2009.

LA DELEGAZIONE GUIDATA DA RUSTAM MINNIKHANOV, PRESIDENTE DELLA REPUBBLICA DEL TATARSTAN, HA VISITATO LO STABILIMENTO CNH-KAMAZ DI NABEREZHNYE CHELNY CHE SI ESTENDE SU UNA SUPERFICIE DI OLTRE 45MILA METRI QUADRATI DI AREE COPERTE E PRODUCE MACCHINE CON IL MARCHIO NEW HOLLAND DAL 2010.

Fabio Basilico

**NABEREZHNYE CHELNY** - Ottanta macchine agricole saranno acquistate dal Governo russo. È il frutto di un accordo firmato da rappresentanti dell'esecutivo moscovita con CNH-Kamaz, la joint venture industriale per la produzione di macchine agricole nata nell'ottobre 2009 per iniziativa di CNH e la russa Kamaz. La delegazione governativa è stata ospitata presso lo stabilimento di CNH-Kamaz a Naberezhnye Chelny, nel Tatarstan, dove ha preso atto dell'avanzamento delle attività della joint venture, ha visitato l'impianto produttivo, oggi pienamente operativo, e firmato l'importante accordo tra CNH-Kamaz e Ministero dell'Agricoltura del Tatarstan per la fornitura di 30 trattori New Holland T9.505 e

di 50 mietitrebbiatrici CX6090, tutti prodotti nello stabilimento di Naberezhnye Chelny.

L'alleanza fra CNH, società del Gruppo Fiat Industrial leader globale nel settore delle macchine per l'agricoltura e le costruzioni, e Ojsc Kamaz, uno dei principali costruttori di veicoli industriali pesanti, ha lo scopo di mettere a disposizione le tecnologie avanzate di CNH alla Federazione Russa per contribuire allo sviluppo e alla modernizzazione del suo settore agricolo.

L'evento di Naberezhnye Chelny ha visto la partecipazione di una folta delegazione del governo di Mosca, guidata da Rustam Minnikhanov, Presidente della Repubblica del Tatarstan. Presenti anche Marat Akhmetov, Vice Primo Ministro e Ministro dell'Agricoltura

della Repubblica del Tatarstan, Sergej Kogogin, Direttore generale di Kamaz, Sergio Marchionne, Presidente di Fiat Industrial e di CNH Global, Franco Fusignani, Presidente e Ceo di New Holland Agriculture e di CNH International, oltre ad altri rappresentanti di CNH.

## IN RAPIDA CRESCITA

Lo stabilimento di CNH-Kamaz si estende su oltre 45mila metri quadrati di aree coperte e produce macchine con il marchio New Holland dal 2010. È stato completamente rinnovato per raggiungere una capacità produttiva di 5mila unità l'anno. La crescita della produzione è stata rapida, con un aumento del 40 per cento nel 2011 e con una pari crescita

prevista nel 2012. La joint venture ha inoltre allargato continuamente la gamma delle macchine agricole prodotte localmente, introducendo i modelli di ultima generazione dei trattori a elevata potenza T8 e T9 e, più recentemente, la nuova mietitrebbiatrice CX6090, prodotta su linee dedicate.

"Abbiamo mantenuto tutti gli impegni presi con la firma dell'accordo di joint venture, siglato alla presenza del Primo Ministro Vladimir Putin - ha commentato Sergio Marchionne - Consideriamo molto seriamente il nostro impegno di soddisfare le richieste del governo russo di localizzare le produzioni a Naberezhnye Chelny. Abbiamo continuamente aggiornato i modelli prodotti in questo stabilimento a partire dall'avvio produttivo e continueremo a farlo in futu-

ro. Nel 2012 localizzeremo ulteriori produzioni, in particolare il modello di trattore T8.330 e le nuove mietitrebbiatrici CX8080. La Russia è un mercato strategico per il nostro Gruppo. Questo stabilimento è una dimostrazione del nostro impegno di lungo periodo con il nostro partner Kamaz, sia dal punto di vista industriale sia commerciale".

Ha aggiunto il Direttore generale di Kamaz, Sergej Kogogin: "È un onore per noi ricevere la delegazione del governo russo nello stabilimento CNH-Kamaz e mostrare ai nostri importanti ospiti il risultato degli sforzi che entrambi i partner hanno realizzato a partire dalla firma dell'accordo. Abbiamo fatto grandi progressi nei primi due anni della nostra joint venture e posto le basi per la continua espansione della gamma prodotta localmente, che ci consentirà di mettere a disposizione tecnologie avanzate agli agricoltori russi".

Oltre alla produzione di macchine per l'agricoltura, la joint venture assiste i clienti sul territorio attraverso una rete di 13 concessionari New Holland e di 46 punti di vendita e di assistenza che forniscono servizi tecnici, post-vendita e di formazione.

CNH Global N.V. è leader mondiale nel settore delle macchine agricole e del movimento terra. Con il supporto di oltre 11.300 concessionari in circa 170 Paesi, CNH raccoglie l'esperienza e la tradizione delle sue famiglie di marchi Case e New Holland, unendole alla forza e alle risorse delle sue organizzazioni commerciali, in-

dustriali, finanziarie e di post-vendita presenti in tutto il mondo. CNH Global N.V. è un'azienda la cui quota di maggioranza è controllata da Fiat Industrial SpA (FI.MI). CNH International, controllata da CNH Global, è la società responsabile per la fabbricazione, vendita, distribuzione e servizi post-vendita di macchine agricole e movimento terra dei marchi di CNH in oltre 120 Paesi in Africa, Medio Oriente, Comunità degli Stati Indipendenti, Asia e Oceania, incluse Australia, Cina e India. CNH International è stata costituita nel 2007 per rinforzare il focus dei marchi di CNH nei mercati emergenti e ad alto potenziale.

## IL COLOSSO RUSSO

Ojsc Kamaz è il maggiore costruttore russo di veicoli industriali pesanti. È undicesimo al mondo nella produzione di veicoli industriali con peso superiore alle 14 tonnellate e ottavo nella produzione di motori industriali diesel. Il Gruppo Kamaz è composto da 96 aziende e ha 59mila dipendenti. La rete di vendita e di assistenza di Kamaz si estende su tutto il territorio della Comunità degli Stati Indipendenti, con 127 concessionari e oltre 100 centri di assistenza. I principali prodotti di Ojsc Kamaz sono i veicoli industriali con peso totale compreso fra le 14 e le 40 tonnellate e i motori diesel e benzina. I veicoli industriali sono usati in più di 80 Paesi, nella Comunità degli Stati Indipendenti, in Europa, Asia, Africa e America Latina.

## INCONTRO AL VERTICE TRA MARCHIONNE E PUTIN A NABEREZHNYE CHELNY

### Ambiziose strategie per la Federazione Russa



Foto di gruppo all'interno dell'impianto CNH-Kamaz. Quinto da sinistra, Sergio Marchionne.

**NABEREZHNYE CHELNY** - Incontro al vertice tra Fiat Industrial e il capo del Governo russo in occasione della visita ufficiale della delegazione governativa russa nello stabilimento di produzione delle macchine agricole della joint venture CNH-Kamaz. Sergio Marchionne, Presidente di Fiat Industrial e di CNH Global, ha incontrato il Primo Ministro Vladimir Putin per discutere le attività di cooperazione attuali e future del Gruppo Fiat Industrial nella Federazione Russa. Con loro erano presenti Rustam Minni-

khanov, Presidente della Repubblica del Tatarstan, Sergej Chemezov, Direttore generale di Rostekhnologii, e Sergej Kogogin, Direttore generale di Kamaz. Nel corso dell'incontro, Sergio Marchionne ha confermato il forte impegno di Fiat Industrial per mettere a disposizione le proprie tecnologie avanzate alla Federazione Russa e per soddisfare la richiesta del governo di localizzare la produzione di macchine per l'agricoltura nello stabilimento di Naberezhnye Chelny. Ha inoltre ripercorso i progressi fatti

nell'impianto nel corso degli ultimi mesi. "Le attività della joint venture CNH-Kamaz a Naberezhnye Chelny sono la testimonianza della cooperazione positiva e a beneficio di tutte le parti, che abbiamo sviluppato con il nostro partner e con il governo - ha commentato Marchionne, ribadendo l'impegno di lungo periodo di Fiat Industrial in Russia - Vogliamo contribuire allo sviluppo del settore agricolo di questo Paese, che ha bisogno di tecnologie di eccellenza per raggiungere i suoi ambiziosi obiettivi di sviluppo, facendo leva sulle nostre consolidate relazioni con la Russia e sulle risorse di Fiat Industrial".

Sergio Marchionne ha sottolineato che questo modello di industrializzazione richiede anche lo sviluppo di una forte base di fornitori per rendere possibile il processo di localizzazione, così come di supporto finanziario per incoraggiare la rapida crescita del settore dell'agricoltura. "Abbiamo trovato in Kamaz il partner giusto per contribuire allo sviluppo dell'agricoltura russa attraverso la fornitura delle migliori macchine disponibili sul mercato, con le migliori tecnologie e con servizi post-vendita e di formazione della più elevata qualità", ha concluso il numero uno di Fiat Industrial.

## IL MONDO DEI TRASPORTI

MENSILE DI POLITICA, ECONOMIA, CULTURA E TECNICA DEL TRASPORTO

**DIRETTORE RESPONSABILE**  
Paolo Altieri

**DIREZIONE, REDAZIONE E AMMINISTRAZIONE**  
Via Ramazzotti 20 - 20900 Monza  
Tel. 039/493101 - Fax 039/493103  
e-mail: info@vegaeditrice.it

**SEDE LEGALE**  
Via Stresa 15 - 20125 Milano

**EDITORE** Vega Editrice

**PRESIDENTE** Luisella Crobu

**DIRETTORE EDITORIALE** Cristina Altieri

**CONDIRETTORE EDITORIALE** Vincenzo Lasalvia

**PUBBLICITÀ**

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

**PROMOZIONE** Piero Ferrari

**ART DIRECTOR** Renato Montino

**IMPAGINAZIONE E FOTOCOMPOSIZIONE**  
Varano, Busto Garolfo (Milano)

**STAMPA**

Graphicscalve, Vilminore di Scalve (BG)

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 120,00 - Banca d'appoggio: Uni-Credit 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).

INTERVISTA / Giancarlo Codazzi, Ceo Man Truck & Bus Italia

# “Passione e professionalità sulla via del successo”

È UN BILANCIO POSITIVO QUELLO TRACCIATO DAL MANAGER CHE DA CIRCA UN ANNO È A CAPO DI MAN TRUCK & BUS ITALIA. LA STRATEGIA DEL MARCHIO TEDESCO PUNTA CON DECISIONE SU DIRETTIVE STRATEGICHE BEN PRECISE: RIORGANIZZAZIONE E RAZIONALIZZAZIONE DELLA RETE, PRODOTTI FORTEMENTE CONCORRENZIALI E SERVIZI DI QUALITÀ.

Paolo Altieri

**DOSSOBOUONO DI VILAFRANCA** - Una gamma prodotti riconosciuta per la sua qualità e l'alto potenziale concorrenziale, un'organizzazione di vendita e assistenza in completa ristrutturazione, una squadra ben determinata, il tutto per garantire la massima prossimità al cliente anche con l'offerta di una completa serie di servizi. Sono gli assi nella manica di Man Truck & Bus Italia, di cui è Chief executive officer da circa un anno un manager d'esperienza che conosce bene il mondo dei veicoli industriali, Giancarlo Codazzi. A lui chiediamo di fare il punto delle strategie Man per il mercato italiano, un bilancio dell'anno appena chiuso e quali sono le prospettive per il 2012.

**Iniziamo con un quadro generale sull'andamento del mercato...**

“Partirei da un assunto: il mondo gira grazie al trasporto su gomma, che rimane il punto di riferimento per far circolare le merci. Abbiamo attraversato un decennio di liberalizzazione che ha di fatto portato all'aumento dei camion in circolazione pur in presenza di una quantità di merci trasportate ri-

masta sempre uguale o comunque non aumentata in maniera proporzionale al numero dei veicoli. Alla fine si è verificato il blocco che abbiamo pesantemente pagato a partire dal 2008. Ad aggravare le cose c'è stata l'accelerazione del cabotaggio che ha portato i trasportatori italiani a essere meno competitivi sul mercato. Credo che se si guarda all'Italia come punto strategico del trasporto merci internazionale credo che il Governo debba applicare

PARTIREI DA UN ASSUNTO: IL MONDO GIRA GRAZIE AL TRASPORTO SU GOMMA, CHE RIMANE IL PUNTO DI RIFERIMENTO PER FAR CIRCOLARE LE MERCI OVUNQUE CE NE SIA BISOGNO.

delle regole precise in base alle quali si deve far sì che le aziende di trasporto abbiano regole europee, quindi siano competitive con gli altri Paesi, in termini occupazionali per esempio. Il crollo delle immatricolazioni è dovuto anche a questo: i camion ci sono sulle strade ma sono immatricolati fuori dal nostro Paese. Questo si traduce in una perdita economica per l'Italia, in termini di tassazione per esempio. Occorre che le aziende rimangano da noi e che il costo della manodopera sia allineato all'Europa”.

**Che opinione si è fatta sulla crisi?**

“A mio parere la crisi ha creato problemi rilevanti ai distributori, i dealer, perché i vo-



Giancarlo Codazzi, Chief executive officer Man Truck & Bus Italia

lumi sono crollati a meno della metà. Per le officine invece non si è verificato qualcosa di analogo. Tutto ciò ha comportato la messa in discussione del modello distributivo anche se il processo di razionalizzazione delle strutture non è ancora stato fatto in modo completo. C'è una sensibilizzazione maggiore ma il cambiamento non si è ancora verificato. Di certo, la difficile situazione congiunturale ha fatto sì che le Case accettino il concetto di 'multimarchismo' dei dealer, una soluzione che permette ai distributori di compensare i volumi in perdita di un brand con quelli migliori di un altro. Ma questa strategia richiede professionalità per non rischiare di confondere il cliente. Occorrono dunque diverse organizzazioni in base ai marchi



Il TGL Hybrid, fiore all'occhiello della strategia del costruttore tedesco Man nel promettente campo della mobilità alternativa, nello specifico per ciò che riguarda l'avveniristica tecnologia ibrida.



Un Man TGM impegnato nel servizio ambientale in ambito urbano. È una delle molteplici applicazioni a cui si presta il truck tedesco, da sempre punto di riferimento per gli operatori professionali.

tre lavorato bene con i clienti di flotte piccole, medie e grandi. E poi, disponiamo di un sistema finanziario che funziona meglio. Insomma, siamo sulla buona strada. L'organizzazione di rete andrà a completarsi nel 2012 con la nomina di 5-10 concessionari”.

**Quali sono gli elementi che secondo lei oggi giustificano investimenti nella rete Man da parte di un imprenditore?**

“Credo che il brand dia una visibilità importante e questo è un fattore che deve caratterizzare un importante operatore del settore. Poi, l'imprenditore deve essere abile nel riconoscere l'importanza della gestione dell'usato perché ogni nuovo veicolo venduto si accompagna tendenzialmente a un mezzo usato: saperlo ricollocare in modo giusto, nel posto giusto e con la giusta preparazione fa sì che ci sia un valore aggiunto per l'attività imprenditoriale. Includo nell'elenco, ovviamente, anche la gestione dell'after sales, ovvero dell'officina che, se ben organizzata, apporta notevoli benefici all'azienda in tempi, alla programmazione, alla qualità e alla velocità del servizio... Per quanto riguarda la vendita, occorre essere presenti sul territorio offrendo non solo un prodotto ma anche i servizi collegati alla vendita, da quelli finanziari a quelli assicurativi e anche di assistenza gestionale dell'azienda del cliente, per esempio su come cautelarsi nel credito. Oggi non ci si può improvvisare. Ci sono dei margini e si può guadagnare ma devi tirarli fuori con quello che offri, tenuto conto che dal mercato non viene oggi un

rappresentati. Nel mondo dell'auto sono pochi ad aver seguito questa strada, grandi imprenditori con grossi volumi, mentre nel mondo del truck è molto più difficile. Prima della crisi, c'era stato qualche esperimento in tal senso ma il problema è, credo, che nel nostro lavoro l'imprenditore è il motore della sua azienda e l'azienda si identifica con lui. Un business molto legato a precise figure di riferimento la cui eventuale cessazione dell'attività comporta la perdita di volumi”.

**Come si è comportata Man?**

“In questa situazione congiunturale, Man ha avuto grandi opportunità: certe situazioni poco chiare sono state risolte e il processo di riorganizzazione è pressoché ultimato. Stiamo

lavorando per andare ancora più in là, cercando nuovi partner. Man in questi anni ha un po' sofferto i cambiamenti tra la politica di sviluppo da una parte e l'arresto successivo del processo di razionalizzazione della rete. Ora la situazione è cambiata e la direzione intrapresa è ben definita. I successi partono dalla passione nel fare le cose e di passione ne stiamo mettendo tanta. Quindi i risultati devono andare nella giusta strada”.

**Quale bilancio trae dall'inizio della sua attività a oggi?**

“Sono contento perché abbiamo avuto modo di rivedere completamente l'organizzazione interna. È questa la base per costruire una rete professionalmente e qualitativamente all'avanguardia. Abbiamo inol-

grande sostegno in termini di volumi generali. Una buona idea è affiancare all'attività sui veicoli pesanti, quella relativa ai veicoli commerciali. Attualmente sono 4 i dealer Man che vendono anche veicoli Volkswagen, marchio del quale fa parte sia Man che Scania. In Italia, i dealer ufficiali Man sono 16, affiancati da 2 filiali”.

**Avete in programma investimenti diretti da parte delle due filiali?**

“Abbiamo già messo in cantiere la nuova sede, sempre nel veronese ma non necessariamente a Dossobuono. La sede di oggi non risponde pienamente alle esigenze attuali e vogliamo più visibilità” (Codazzi non lo dice apertamente, ma si intuisce che sarebbe felicissimo se l'inaugurazione



Un Man TGX. "L'EfficientLine - dice Giancarlo Codazzi, Ceo di Man Truck & Bus Italia - è un prodotto che ci sta dando grandi soddisfazioni, apprezzato per prestazioni ed economia di gestione".

della nuova sede avvenisse entro la fine dell'anno).

**Quali risultati commerciali avete consuntivato nel 2011?**

"Abbiamo registrato 1.300 fatture-veicoli per una quota tendenziale del 7,4 per cento.

Per segmento, parliamo di una quota dell'8 per cento nel lungo raggio, del 4,5 per cento nella distribuzione e del 9 per cento nel cava-cantiere. Il 2012 è iniziato alla grande: abbiamo un risultato di gennaio che ci vede incrementare la quota provvisoria al 13,65 per cento, secondi in classifica dietro al costruttore nazionale Iveco. La sfida che abbiamo raccolto nel 2011 è stata principalmente quella di aumentare la presenza nel segmento trattori e ci siamo riusciti. Man è sempre stata tradizionalmente forte nel cava-cantiere e nei carri mentre non

è cresciuta in passato nei trattori. Ora la situazione è cambiata: l'EfficientLine è un prodotto che ci sta dando grandi soddisfazioni, apprezzato com'è per le sue doti prestazionali e di economia di gestione".

**L'OBIETTIVO GENERALE DEL 2012 PER QUANTO RIGUARDA LA QUOTA MAN È ARRIVARE A CONSUNTIVARE IL 14 PER CENTO SU BASE ANNUA, IL DOPPIO DEL 2011.**

**Quali dunque le previsioni per l'anno in corso?**

"Continueremo la politica di concentrarci nello sviluppo della rete con l'ingresso di nuovi partner. Inoltre, svilupperemo il settore distribuzione con modelli di qualità e fortemente concorrenziali come TGL e TGM. Un processo di crescita razionale, con evoluzione di

prodotto e rete. In generale, a pelle mi sento di dire che il mercato generale è troppo rallentato e che nel 2012 si verificherà quello che è successo nel 2011 ma alla rovescia. Mentre il 2011 è partito bene ed è in seguito crollato, il 2012

mezzi in dotazione, con benefici in termini di business per le officine, piuttosto che investire e pagare rate per un nuovo veicolo. Anche se ciò comporterebbe notevoli benefici, in primis in termini di riduzione dei consumi".

**Quale è nell'immediato la sua più grande ambizione?**

"Dare a Man il mercato che si merita, diverso rispetto a quello che ha avuto negli anni passati. Siamo sulla buona strada per raggiungere questo obiettivo. Man ha tutte le caratteristiche per competere da protagonista. Anche grazie al fatto che c'è un grande gruppo alle spalle. Quando sono arrivato io un anno fa, Volkswagen deteneva il 29,9 per cento di Man, oggi è al 55,9 per cento, a cui va aggiunto oltre il 70 per cento di Scania. Dal canto suo, Man detiene oltre il 15 per cento di Scania e l'acquisita Man America Latina. Il Gruppo Volkswagen è proprietario di Man e commercializza anche veicoli commerciali: a livello europeo controlla quasi

magari più attento al mondo finanziario e sa bene che Volkswagen è forte dal punto di vista industriale e dunque il fatto che Man e Scania appartengono a Volkswagen è una

garanzia di qualità del prodotto. Man e Scania vivevano già di luce propria, ora hanno un proprietario che vuole farli brillare di più. Il piccolo imprenditore meno a suo agio con le logiche finanziarie ha comunque ben in mente cosa rappresentino Man e Scania".

**Ci sono interessanti novità di prodotto Man in arrivo?**

"Entro fine anno arriverà l'Euro 6. È un'evoluzione necessaria che Man aveva già ma non riteneva essenziale presentarla in anticipo. Altre novità nel lungo raggio non ce ne sono perché la gamma è recen-

primeggiare sul mercato, come logica conseguenza dell'essere concorrenti pur essendo alleati in famiglia. Volkswagen dovrà essere abile nel mettere delle regole per quanto riguarda ricerca e sviluppo.

Ma sappiamo che il gruppo di Wolfsburg sa come gestire più brand, lo ha dimostrato nel mondo dell'auto. Oggi Man in Europa ha una quota di quasi il 20 per cento, Scania del 13 per cento. Man ha già quindi una posizione importante. In termini di prodotto, entrambi i costruttori hanno tutto da guad-

gnare reciprocamente, scambiandosi conoscenze e tecnologie".

**Cosa ci può dire sul fronte autobus?**

"Riteniamo di avere ottimi prodotti a marchio Man e Neo-



Il 2012 è iniziato con i migliori auspici per Man Truck & Bus Italia: in gennaio la quota provvisoria è aumentata al 13,65 per cento.

è partito in ribasso ma ha buone possibilità di crescere. I valori complessivi saranno comunque simili a quelli del 2011.

**Come stanno reagendo le aziende di trasporto?**

"Le aziende di trasporto vogliono mentalmente rinnovare il parco ma hanno paura. Non si sentono sicure e tranquille e quindi preferiscono spendere un po' di più per il parco

il 30 per cento del mercato, quindi è il maggior attore tenendo conto anche dei marchi Scania e Man. Volkswagen trae benefici economici con sinergie nell'ambito di ricerca e sviluppo, acquisti e progetti comuni per il futuro".

**Come reagiscono i clienti a questo assetto societario?**

"Il cliente imprenditore in conto proprio, che non è propriamente un trasportatore, è

te.

**È in programma lo sviluppo di nuovi prodotti sotto la nuova regia di Volkswagen?**

"Sono già partiti con progetti però a lunga distanza. Attualmente ci sono importanti cooperazioni nella ricerca e sviluppo, con progetti in ambito ecologico ed economico, e negli acquisti. Certamente i due brand Man e Scania tengono alla loro autonomia e a

plan. È un settore, quello dell'autobus, in cui Man crede molto, con prodotti ben apprezzati dai clienti. In gennaio abbiamo iniziato con il piede giusto il 2012 con una quota attorno al 13 per cento, ben lontano dal circa 5 per cento del passato. E il segnale che stiamo andando nella giusta direzione e perciò lavoreremo con sempre maggiore impegno".

**UN 2011 POSITIVO PER IL GRUPPO MAN A LIVELLO INTERNAZIONALE**

**Venduti oltre 155mila autocarri e autobus**



Tre modelli della gamma autobus Man e Neoplan.

**DOSSOBUONO DI VILLAGGIO** - A livello globale, il Gruppo Man ha chiuso l'anno amministrativo 2011 con un fatturato record aumentato del 12 per cento a 16,5 miliardi di euro. "Il risultato operativo - conferma Giancarlo Codazzi, Direttore Vendite Man Truck & Bus Italia - è aumentato del 43 per cento rispetto all'anno precedente raggiungendo 1,5 miliardi di euro, il ritorno sulle vendite è passato dal 7,1 al 9 per cento. Il Gruppo Man nel 2011 è dunque notevolmente cresciuto in modo redditizio". Per il 2012 il management di Monaco si prepara ad affrontare una crescita mondiale minore. In Europa l'aspettativa è per livelli di vendita stabili, all'incirca a livello del 2011. In Brasile le vendite registreranno invece un regresso. Pertanto il fatturato totale del Gruppo è stimato lie-

vemente in ribasso, a causa dell'effetto concomitante di un calo di circa il 5 per cento del fatturato nell'ambito truck & bus e di un aumento, sempre di circa il 5 per cento, del fatturato del settore Power Engineering (motori).

"Il fatturato record del 2011 - aggiunge Codazzi - è stato raggiunto soprattutto grazie al settore Commercial Vehicles, ovvero Man Truck & Bus e Man Latin America. Il business dei veicoli pesanti e autobus ha registrato un aumento del fatturato intorno al 19 per cento, raggiungendo la cifra di 12,6 miliardi di euro. In totale, Man ha venduto globalmente 155.520 autocarri e bus. Man Truck & Bus ha più che triplicato il suo risultato operativo a 565 milioni di euro. L'azienda ha ulteriormente ampliato la sua forte posizione sul mercato per gli autocarri oltre le 6 tonnellate in Europa e occupa il secondo posto con una quota di mercato del 18 per cento. Man ha aumentato la sua quota in Europa per la sesta volta consecutiva ed è leader di mercato in Paesi importanti come Austria, Polonia, Romania o Croazia è al secondo posto in Germania, Danimarca, Repubblica Ceca, Ungheria e Svizzera".

Anche per i bus superiori alle 8 tonnellate, Man Truck & Bus è riuscita a imporsi. "Circa il 14 per cento di tutti i bus nuovi immatricolati in Europa nel 2011 prodotti dei brand Man e Neoplan. Sono stati consegnati ai clienti europei un totale di 83.418 autocarri e bus, con un aumento intorno al 38 per cento", spiega Giancarlo Codazzi. Man Latin America ha confermato nel 2011 la sua leadership in Brasile per gli autocarri superiori alle cinque tonnellate, registrando l'anno migliore della sua storia aziendale. In totale, sono stati venduti 72.102 veicoli, il 10 per cento in più. Il fatturato è aumentato del 14 per cento raggiungendo 3,6 miliardi di euro.

Buone le performance anche dell'indice di produzione che ha raggiunto un nuovo record con oltre 83mila unità. "In Bra-

sile - continua Codazzi - è entrato in vigore lo standard Euro 5 per i veicoli di nuova immatricolazione. Pertanto Man Latin America per la prima volta monterà sui suoi veicoli i motori dell'europea Man Truck & Bus. Inoltre, dal 2012 con l'introduzione della serie TGX per il segmento degli autocarri superiori a 400 cv si aprono nuove prospettive di crescita".

Negli ultimi anni Man ha ampliato in modo mirato la sua presenza internazionale, posizionandosi con successo in importanti mercati in crescita. Non solo Brasile, dunque. In Russia, a San Pietroburgo per l'esattezza, nel primo semestre di quest'anno Man aprirà un nuovo stabilimento per il montaggio di circa 6mila veicoli l'anno. In India, è stato stipulato un accordo per la completa acquisizione della joint venture Force Motors. La produzione e la distribuzione della linea CLA Man saranno ulteriormente rafforzate. In Cina, Man possiede un capitale azionario del 25 per cento del produttore Sino-truck; l'avvio della vendita dei prodotti del nuovo marchio comune Sitrack è pianificato per il 2013.

Inoltre, nel maggio 2011, Man Diesel & Turbo (Power Engineering) ha iniziato la seconda fase di sviluppo del suo stabilimento a Changzhou, dove vengono prodotti turbomacchine, grandi turbocompressori diesel e componenti del cambio Renk. Quello dei motori è un mercato in crescita per Man. I propulsori vengono ad esempio utilizzati anche per equipaggiare macchine agricole, veicoli su rotaia o yacht.

Tassello importante è del resto la ricerca e sviluppo, settore strategico in cui Man investe circa il 4 per cento del volume d'affari complessivo. Sia nell'ambito veicolistico che nel settore Power Engineering, il lavoro di sviluppo si focalizza sulla riduzione di emissioni e consumi e su sistemi di trazione e carburante alternativi. Grande attenzione è riservata alla tecnologia ibrida.

VOLVO TRUCKS / Indagine condotta sul web tra 1.300 autisti del forum Worldtrucker

# Consumi? Questione di sensibilità

I CONDUCENTI CHE HANNO PARTECIPATO ALL'INDAGINE ON LINE, MEMBRI DEL FORUM INTERNAZIONALE WORLDTRUCKER GESTITO DA VOLVO TRUCKS, HANNO DIMOSTRATO DI ESSERE ABITUATI A TENERE UNA GUIDA CHE LIMITI AL MINIMO I CONSUMI.



GÖTEBORG - Non ci sono più dubbi. La riduzione dei consumi, e di conseguenza la sostanziale diminuzione delle emissioni inquinanti di anidride carbonica, è entrata a far parte della lista delle ordinarie priorità di chi esercita la professione di autotrasportatore. È quanto emerge da una recente indagine condotta on line alla quale hanno partecipato 1.300 degli oltre 17mila membri del forum Worldtrucker, una community di internet gestita da Volvo Trucks. Il forum è aperto a tutti i conducenti, indipendentemente dal marchio del proprio veicolo.

Oltre il 50 per cento dei membri del forum internazionale è abituato a tenere una guida che limiti al minimo i consumi. È questo il risultato saliente dell'indagine sul web. Il risparmio di carburante è una questione ormai notoriamente legata al riscaldamento globale. Tuttavia, l'ambiente non è l'unico grande beneficiario della riduzione dei consumi. In realtà, come è facile immaginare,

anche le società di trasporti ne traggono notevoli vantaggi economici, soprattutto in periodi come questi caratterizzati da un consistente aumento del costo del carburante alla pompa.

## LOTTA AL CARO POMPA

Per una società di trasporti europea di medie dimensioni, i costi del carburante rappresentano oltre un terzo dei costi totali. Con una guida efficiente, spiega Volvo Trucks, questa proporzione può ridursi almeno del 10 per cento, che si traducono in migliaia di euro risparmiati ogni anno. E dal momento che i consumi di carburante sono direttamente correlati alle emissioni di anidride carbonica, hanno anche un effetto benefico a catena sull'ambiente. La sensibilizzazione dei conducenti a una guida che riduca i consumi e la loro conoscenza di questa tecnica sono quindi fondamentali tanto dal punto di

Oltre il 50 per cento dei partecipanti all'indagine on line di Volvo Trucks è abituato a tenere una guida che limiti al minimo i consumi.

vista economico quanto dal punto di vista ambientale.

Proprio da questi presupposti è partita Volvo Truck Corporation che ha utilizzato il suo forum internazionale [www.worldtrucker.com](http://www.worldtrucker.com) per condurre un'indagine sistematica sulla sensibilizzazione degli autotrasportatori a una guida efficiente in termini di consumi. Istituendo il forum la primavera dello scorso anno, la Casa svedese ha voluto approfondire la conoscenza degli interessi e delle esigenze dei conducenti.

I risultati dell'indagine dimostrano una notevole sensibilizzazione dei conducenti all'efficienza dei consumi: alla domanda "Pensi di guidare il tuo veicolo in modo da rendere minimo il consumo di carburante?", oltre la metà degli intervistati (per l'esattezza il 53 per cento) ha risposto di tenere sempre in considerazione i consumi.

Ulf Hammarberg, dirigente della divisione Environmental Affairs di DHL, azienda leader a livello internazionale nel settore dei trasporti, ritiene che i risultati dell'indagine riflettano una tendenza chiara e positiva. "Dal punto di vista ambientale - commenta Hammarberg - la guida ecologica è una misura importante del settore del trasporto pesante europeo. DHL è convinta che il monitoraggio sistematico e la comunicazione dei relativi risultati ai conducenti siano fattori determinanti per il successo della guida ecologica".

## SAPERE È POTERE

Il 42 per cento degli altri conducenti che hanno partecipato all'indagine ha dichiarato di impegnarsi in una guida ecologica solo occasionalmente, mentre il restante 5 per cento ha detto di non farlo mai.

Le potenzialità future di ulteriore sensibilizzazione sono quindi considerevoli. I corsi di formazione per i conducenti di Volvo Truck Corporation dimostrano, in effetti, che tutti gli autisti possono imparare a ridurre i consumi di carburante, indipendentemente dalla propria esperienza. Di conseguenza, il problema delle società di trasporti non è tanto scoprire se sia possibile o meno ridurre i consumi di carburante, ma incentivare adeguatamente i conducenti a guidare effettivamente in modo più ecologico. "È importante sensibilizzare i conducenti alla questione affinché capiscano che il loro comportamento fa davvero la differenza - afferma Andrew Low, formatore di conducenti presso Volvo Trucks - Sapere è potere. Realizzare qualunque obiettivo è più facile se si sa come procedere. Questo principio è perfettamente applicabile anche alla guida efficiente in termini di

consumi. Per questo è importante investire nella formazione dei conducenti".

Per aumentare la sensibilizzazione all'efficienza dei consumi, Volvo Trucks ha organizzato anche la "Drivers Fuel Challenge", una gara di guida ecologica su scala internazionale aperta a tutti i conducenti. Nel 2011 hanno partecipato alla competizione oltre 3.500 autisti di tutto il mondo. La strada è dunque tracciata e dal canto suo Andrew Low non si è sorpreso nell'apprendere dall'indagine di Worldtrucker che ben la metà dei conducenti è già attenta al proprio stile di guida.

"È molto incoraggiante vedere queste cifre nero su bianco - conclude il formatore di autisti Volvo - Avvalorano il successo che hanno riscosso i nostri corsi. I titolari e i conducenti delle società di trasporti hanno recepito chiaramente il messaggio dell'interdipendenza tra ambiente ed economia".

Contro il "microsleep" arrivano in Volvo Trucks DAS e cabine per un perfetto relax

# Alt, allarme sbadiglio!

ZINGONIA - La percentuale di incidenti causati da conducenti stanchi varia da uno studio all'altro, ed è generalmente compresa tra circa il 15 e il 60 per cento. Ricerche dimostrano anche che questo tipo d'incidente è spesso più grave rispetto alle collisioni causate da altri fattori poiché i tempi di reazione sono ritardati e il conducente non riesce a mettere in atto manovre che evitano l'impatto. Nel corso della sua ricerca, il professor Åkerstedt, ricercatore del sonno e docente al Karolinska Institutet e all'Università di Stoccolma, mette le persone stanche in un simulatore di guida per studiare come reagiscono al volante.

Molti dei soggetti di prova, dopo aver sperimentato i classici sintomi di stanchezza, come palpebre pesanti e sbadigli, scivolano in quello che è conosciuto come un "microsleep" (letteralmente "micro-sonno"), ovvero finiscono con l'assopirsi per qualche secondo, spesso senza rendersene conto. Volvo Trucks ha sviluppato il Driver Alert Support (DAS), un sensore basato su un sistema che rileva quando il conducente si sta assopendo utilizzando una telecamera per monitorare la corsa del veicolo in relazione ad alcune indicazioni, ovvero per rilevare stanchezza o disattenzione, e a quel punto scatta l'invio di un segnale acustico e un segnale visivo.

Secondo le indagini svolte da Volvo Trucks un autista a lungo raggio dorme in media 4,6 notti a settimana in cabina. Norme di guida e di riposo oggi per i camionisti possono migliorare la sicurezza solo se il periodo di riposo obbligatorio

offre realmente un corretto relax. Così Volvo ha ridisegnato l'area sovrastante delle sue cabine con zona notte per aiutare gli autisti a dormire meglio, in modo da tenerli più attenti al volante il giorno successivo. I letti sono regolabili, i materassi sono disponibili in diversi livelli di rigidità e c'è una scelta di sovrapposizione di materassi per soddisfare le preferenze di ogni singolo driver.



IL PROFESSOR ÅKERSTEDT, RICERCATORE DEL SONNO E DOCENTE ALL'UNIVERSITÀ DI STOCCOLMA, STUDIA COME REAGISCONO AL VOLANTE GLI AUTISTI IN CONDIZIONI DI STANCHEZZA.



CONTINENTAL  
ANDREAS ESSER  
ALLA GUIDA  
DI COMMERCIAL  
VEHICLE TIRES

MILANO - A partire dal 1° gennaio 2012 Andreas Esser è il nuovo Responsabile internazionale della Business Unit Commercial Vehicle Tires di Continental, integrata nella Divisione Pneumatici di Continental AG. In questo ruolo, Esser riporta a Nikolai Setzer, a capo della Divisione Pneumatici e membro del Consiglio di amministrazione di Continental AG. Andreas Esser è stato responsabile, per la regione Asia-Pacifico, del business dei pneumatici per autovettura e van. "Da oltre dieci anni - ha commentato Nikolai Setzer - Andreas Esser fa parte del management della Divisione Pneumatici ad Hannover. Conosce approfonditamente il settore e il nostro portafoglio di prodotti. Dopo cinque anni in un ruolo di responsabilità a Shanghai, porta nel suo nuovo incarico anche le esperienze maturate in Cina, una delle nazioni dal tasso di crescita maggiore e allo stesso tempo il più grande mercato di pneumatici per veicoli commerciali al mondo". Andreas Esser ha iniziato la sua carriera in Continental nel 1989 nella Divisione Ricerca e Sviluppo e ha quindi ricoperto importanti incarichi nei Dipartimenti Sviluppo Pneumatici, Gestione della Qualità e OEM in Europa. Esser ha poi arricchito la sua carriera con un'esperienza nella sede centrale nordamericana di Continental a Charlotte, nel North Carolina. Quindi, per sei anni, ha gestito il business OEM di Continental per i pneumatici per autovettura. Trasferitosi nel 2007 nella sede asiatica di Continental a Shanghai, per tre anni è stato Responsabile non solo del business dei pneumatici per auto, ma anche dei pneumatici autocarro per tutta la regione asiatica e pacifica. La Business Unit Commercial Vehicle Tires di Continental può contare su oltre 8mila collaboratori in dieci sedi di produzione e sviluppo in Europa, America del Nord e del Sud e Asia. Nel 2010, ha registrato un fatturato di oltre 1,4 miliardi di euro.

FIAT INDUSTRIAL / Un 2011 positivo per la società che ha visto i ricavi salire del 13,8 per cento

# Un primo anno da incorniciare

PER IVECO PIÙ CONSEGNE SIA IN EUROPA CHE IN AMERICA LATINA, NEW HOLLAND CRESCE SOPRATTUTTO NELLE MACCHINE PER AGRICOLTURA E PER FTP PERFORMANCE POSITIVA SIA VERSO I CLIENTI CHE FANNO PARTE DEL GRUPPO CHE QUELLI ESTERNI.

Paolo Romani

Torino - Per il Gruppo Fiat Industrial il 2011 si è chiuso positivamente. I ricavi sono stati pari a 24,3 miliardi di euro, il 13,8 per cento in più rispetto al 2010. Incrementi significativi sono stati conseguiti da tutti i settori chiave: Iveco ha aumentato le consegne in diversi importanti mercati europei e in America Latina; CNH-Case New Holland ha registrato una rilevante crescita dei volumi e, nelle macchine per l'agricoltura, un mix prodotto più favorevole; FPT Industrial ha realizzato una performance positiva delle vendite sia verso i clienti del Gruppo che verso terzi. Più nel dettaglio, Iveco ha conseguito ricavi per 9,6 miliardi di euro, il 15,1 per cento in più rispetto all'anno precedente. Il merito è della crescita dei volumi di vendita, sull'onda del miglioramento complessivo della domanda complessiva in Europa Occidentale e al continuo rafforzamento in America Latina. Le consegne complessive di veicoli, autobus e mezzi speciali inclusi, sono state 153.384, il 18,3 per cento in più. Una crescita che ha interessato tutti i segmenti: le consegne di veicoli leggeri sono aumentate del 19,6 per cento, quelle dei medi del 24 per cento e quelle dei pesanti del 21 per cento. In Europa Occidentale, sono stati consegnati 87.981 veicoli, il 12,3 per cento in più, con incrementi in

Francia (+17,8 per cento), Germania (+14,7 per cento), Gran Bretagna (+62,5 per cento) e Italia (+2,1 per cento). Un calo ha interessato il mercato spagnolo: -3,9 per cento.

L'andamento delle vendite è stato positivo in America Latina per il 28,9 per cento e in Europa Orientale per il 25,8 per cento. La quota di mercato stimata di Iveco in Europa Occidentale si è attestata al 12,1 per cento, -1,1 per cento in meno rispetto al 2010. I ricavi registrati da CNH lo scorso anno sono pari a 13,9 miliardi di euro, il 16,7 per cento in più. Ciò grazie alla buona performance che i mercati delle macchine agricole hanno mantenuto in tutte le aree geografiche (+12 per cento complessivo) e per effetto della continua ripresa del mercato delle macchine per le costruzioni (+27 per cento). Il più forte aumento dei ricavi lo ha registrato FPT Industrial che ha consuntivato un 2011 a quota 3,2 miliardi di euro, il 33,3 per cento in più. Merito della forte crescita dei volumi di vendita sia verso i clienti dello stesso Gruppo Fiat Industrial che verso clienti esterni; in quest'ultimo caso, i ricavi sono stati pari al 32,8 per cento del totale (35,4 per cento nel 2010). I motori venduti sono stati 560.026, il 32,3 per cento in più. Il 32 per cento di questi è stato fornito a Iveco, il 27 per cento a CNH, il restante 41 per cento a terzi, tra i cui i principa-

li sono Sevel, joint venture di Fiat e PSA Peugeot Citroën per la produzione di veicoli commerciali leggeri, e Mitsubishi Fuso, cui vengono forniti motori FIC. Sono stati inoltre consegnati 74.255 cambi (+12,3 per cento) e 169.722 ponti e assali (+22,5 per cento). Per il 2012, Fiat Industrial si è come obiettivo il raggiungimento di una quota ricavi di circa 25 miliardi di euro.

Su questa base il Consiglio di amministrazione ha fornito una indicazione su quella che sarà la futura politica riguardo i dividendi: "In considerazione della costante performance del business e della considerevole capacità del gruppo di generare cassa - hanno spiegato in una nota - si ritiene che Fiat Industrial potrebbe distribuire, ogni anno, tra il 25 e il 35 per cento dell'utile netto consolidato, con un esborso minimo in condizioni normali di 150 milioni di euro".

Il Ceo di Iveco Alfredo Altavilla si è dichiarato ottimista anche riguardo alle performance per quest'anno. Rispondendo agli analisti ha infatti annunciato una serie di "importanti lanci" che caratterizzeranno l'annata della società, a cui devono essere sommati i risparmi operativi a seguito della chiusura dei due impianti di Barcellona e Valle Ufita. Come già detto i ricavi dovrebbero quindi raggiungere i 25 miliardi di euro, a fronte di un aumento di fatturato del 5 per cento, con un risul-



tato della gestione ordinaria compreso tra 1,9 e 2,1 miliardi di euro e un risultato netto in crescita fino ad arrivare a circa 920 milioni di euro, mentre quello operativo dovrebbe salire a 1,87 miliardi, cifre a cui fa riscontro un indebitamento industriale tra 1 e 1,2 miliardi di euro. La cassa dovrebbe essere superiore ai 4 miliardi di euro, con investimenti che potrebbero raggiungere gli 1,4 miliardi di euro. Per intanto l'inizio dell'anno è stato altalenante per Iveco, con un incremento del 4 per cento degli ordini in America Latina, ma anche un calo del 14 per cento nell'Europa Occidentale.

Per quel che riguarda la possibile cessione di parte degli asset di Fiat Industrial, il Presidente Sergio Marchionne nel corso della presentazione dei risultati 2011 ha dichiarato che la divisione macchine per costruzioni di CNH "non è in vendita", questo nonostante i risultati soprattutto in Europa. Sul pro-

blema Marchionne ha individuato la mancanza di "una chiara definizione del business, di quello che dobbiamo fare per diventare un player più efficace. Speriamo che quest'anno ci porti una maggior chiarezza, in modo da prendere una decisione entro il 2012".

Su Iveco, Daimler ha di recente confermato di non essere interessata ad acquisire impianti del marchio torinese, ma di voler continuare la collaborazione già in atto nel settore dei motori, incrementando la fornitura che oggi è riservata al Canter di Mitsubishi Fuso. "Non abbiamo colloqui in atto sul fronte degli impianti - ha detto Andreas Renschler, Responsabile di Daimler Trucks e Buses - ma la collaborazione industriale che abbiamo in atto con Iveco è soddisfacente e non escludo che possa essere approfondita a patto che sia vantaggiosa per entrambe le parti".

Il che potrebbe riguardare ad esempio il Daily.

## PANORAMA

### IN ITALIA IMMATRICOLAZIONI IN CRESCITA PER AUTOBUS E TRUCK



MILANO - Un 2011 che malgrado la crisi imperante lascia un ricordo positivo di sé, almeno per ciò che riguarda le immatricolazioni di autocarri pesanti, autobus e pullman in Italia. Secondo i dati Acea rielaborati dal Centro Ricerche Continental Autocarro, le immatricolazioni di autocarri pesanti, con peso di 16 tonnellate e oltre, sono cresciute del 18,8 per cento rispetto al 2010. Sempre secondo i dati Acea, nello scorso anno le immatricolazioni di autobus e pullman sono aumentate del 33,3 per cento rispetto all'anno prima. Per quanto riguarda in particolare le immatricolazioni degli autocarri pesanti, il Centro Ricerche Continental Autocarro sottolinea che "la crescita del mercato italiano nel 2011, pur essendo certamente significativa, è avvenuta con un tasso più contenuto rispetto a quello evidenziato dai dati dell'intera Unione Europea, che è del 36 per cento e quindi circa il doppio di quello italiano. La situazione è radicalmente diversa per quel che riguarda gli autobus: infatti, in questo caso la crescita delle immatricolazioni italiane si rivela in controtendenza rispetto a quanto emerge considerando tutti i Paesi che fanno parte dell'Unione Europea dove c'è stato un calo delle immatricolazioni dello 0,7 per cento".

## A DAF TRUCKS IL PREMIO 2012

### Il miglior meccanico è un olandese



Johan Drenth, Direttore After Sales di Daf Trucks, consegna il premio a Rinze Louwsma.

EINDHOVEN - È andato all'olandese Rinze Louwsma, di Cosmo Bolsward, il premio assegnato da Daf Trucks al miglior tecnico dell'anno 2012. Alla finale europea, svoltasi nella sede di Eindhoven, hanno partecipato concorrenti provenienti da dieci nazioni, che hanno dovuto confrontarsi con quattro test teorici e sei prove pratiche, sia riguardanti il motore che i sistemi elettronici e la trasmissione. "Questa competizione sottolinea l'importanza dei tecnici professionali nelle officine - ha spiegato il Direttore After Sales Johan Drenth - Si tratta di un riconoscimento della loro professionalità".

## DAF TRUCKS / Percentuali in crescita non solo nei trattori

# L'XF105 è il leader

CON IL SUO PESANTE STRADALE IL MARCHIO OLANDESE COPRE IL 19 PER CENTO DEL SEGMENTO PIÙ VIVACE. SULL'INTERA GAMMA PUNTA A RAGGIUNGERE QUEST'ANNO IL 20 PER CENTO.

Eindhoven - Grazie al successo del suo best-seller, l'XF105, Daf Trucks resta leader europeo nel settore cruciale dei trattori di linea. Più in generale il costruttore olandese l'anno scorso ha ulteriormente migliorato, se pure di poco, la propria quota di mercato, passando dal 15,2 al 15,5 per cento, rafforzando la propria leadership nei Paesi Bassi, in Belgio, Gran Bretagna, Polonia e Ungheria, mentre è risultato essere il maggior marchio d'importazione in Germania e Francia e al secondo posto in Austria e Repubblica Ceca. Nel segmento dei trattori, in cui è leader in gran parte del continente, Daf ha raggiunto una quota che si avvicina al 19 per cento, mentre nel segmento

compreso tra le 6 e 15 t la penetrazione è cresciuta dal 7,7 all'8,9 per cento.

"Il nostro successo è il risultato di una gamma di prodotti moderni, di un ottimo servizio e un'organizzazione dealer molto professionale - ha detto Ron Bosen, Responsabile Marketing e Sales - Con l'attuale quota di mercato nel segmento dei veicoli pesanti in Europa, siamo sulla buona strada verso il nostro prossimo obiettivo, che è il 20 per cento del mercato, da raggiungere nel medio periodo. Dando per scontato che si rafforzerà ulteriormente la nostra posizione nel segmento dei trattori, la crescita dovrà essere soprattutto raggiunta con la nostra gamma di carri a due,

tre e quattro assi, grazie a cui forniamo un veicolo per ogni specifica applicazione". Le stime Daf si basano su previsioni che vedono il mercato europeo rimanere stabile nel 2012, o comunque con un calo contenuto rispetto all'anno passato, con un numero di consegne che potrebbe variare tra 210mila e 240mila camion.

Il successo di Daf non si ferma soltanto all'Europa. Le vendite sono infatti cresciute in tutti i Paesi in cui vengono distribuiti i camion europei. In particolare nel 2011 sono stati consegnati più di 5.200 veicoli che fanno parte delle gamme CF e XF, quindi più del doppio rispetto alla stagione precedente. Tra le nazioni in cui si è annoverato il maggior tasso di crescita: Russia, Turchia, Marocco, Sud Africa e Taiwan, dalla cui catena di montaggio è uscito alla fine dell'anno scorso il millesimo esemplare di CF assemblato sul posto.

INTERVISTA / Caroline Cavaleri, responsabile sviluppo rete e formazione Renault Trucks Italia

# “La qualità della rete Renault Trucks una garanzia assoluta”

È QUANTO SOTTOLINEA CON SODDISFAZIONE CAROLINE CAVALERI, NUOVA RESPONSABILE DELLA RETE DEL MARCHIO DELLA LOSANGA.

Mauro Zola

**PERO** - È un settore chiave quello che è stato affidato alla manager francese Caroline Cavaleri, diventata da qualche mese responsabile dello sviluppo della rete, oltre che della formazione, di Renault Trucks Italia. Cavaleri arriva direttamente dalla Casa madre, dove si è occupata del settore finanziario e poi dell'amministrazione vendite. In Italia ha già lavorato un paio d'anni fa, esperienza da cui le è rimasta una buona padronanza della lingua locale. “Questa per me è stata una bella opportunità - spiega - È infatti interessante poter verificare direttamente le opportunità presenti nei vari Paesi, anche se nel mondo Renault Trucks gli standard, e quindi anche il modo di lavorare, sono gli stessi in ogni nazione”.

**Renault Trucks nei due anni passati è stato il marchio**

**più attivo nel rinnovare la propria rete, quali sono gli obiettivi per questa stagione?**

“Consolidare l'esistente e programmare nuove aperture dove è possibile. Ma con tutta calma, siamo ancora sulla scia del 2011, che abbiamo chiuso con le due inaugurazioni a Catania e a Torino”.

**Come rete oggi, costruttore nazionale a parte, siete forse i più capillari.**

“Per la diffusione non ci possiamo in effetti lamentare, si tratta di rafforzare la presenza dove ci sono margini di sviluppo. Le aree in cui stiamo cercando di concentrare le nostre forze sono oggi il Veneto e più in generale il sud dell'Italia, dove stiamo rivedendo la nostra presenza in funzione del potenziale delle varie zone”.

**I concessionari come stanno affrontando questa crisi che non sembra avere fine?**

“Hanno due diversi approcci:

c'è chi riesce a sfruttare le opportunità e chi deve capire dove sono le opportunità. In generale possiamo contare su dealer che nonostante i tempi sono abbastanza ottimisti, che hanno trattative in corso e sperano di portarle a termine”.

**Un po' di movimento quindi c'è.**

“Tutto dipende, molto più che in passato, dalla finanziabilità delle aziende. Generalmen-



Caroline Cavaleri, Responsabile sviluppo rete e formazione Renault Trucks Italia

**vendendo di più?**

“Non c'è una regione che si distingue, dove i clienti stanno comprando particolarmente. Più o meno il flusso delle immatricolazioni è spalmato su tutta l'Italia”.

**La crisi ha portato molti dealer a riconsiderare con maggior riguardo le gamme**

post-vendita”.

**Come stanno andando le nuove concessionarie aperte nei due anni scorsi?**

“Sono soddisfatti. Per qualcuno si è trattato del primo passo nel mondo Renault Trucks, questo richiede un tempo minimo d'integrazione, di conoscenza dei prodotti e di una

IL COSTRUTTORE FRANCESE VARA UNA NUOVA TIPOLOGIA DI INCONTRI CON LA RETE

## Meeting ecologico per le officine autorizzate

**PERO** - L'attenzione ai temi ambientali per Renault Trucks è una cosa seria, che non si limita alla produzione e vendita di veicoli poco inquinanti, con il meeting dedicato alle officine autorizzate infatti il management della filiale italiana ha introdotto un nuovo concetto, quello di riunione a basso impatto ambientale.

Che tradotto in pratica significa l'utilizzo di block notes rigorosamente in carta riciclata, con un numero limitato di fogli per evitare sprechi e accompagnati da penne in plastica riciclata, mentre il buffet utilizzava caraffe e bicchieri in vetro.

Stessa attenzione per alimenti e bevande, provenienti dal commercio equo

e solidale, e al consumo energetico ridotto per l'adozione nella sala conferenze di lampade a basso consumo.

Questa prima occasione fisserà inoltre gli standard per gli eventi futuri di Renault Trucks, che si conferma uno dei costruttori più attenti all'ambiente, anche a livello produttivo, un Carbon Audit allo stabilimento di Blenville ha infatti consentito di recente di ipotizzare l'impatto degli investimenti rivolti a ridurre le emissioni di CO2. Allo stesso modo cresce l'importanza della gamma Clean Tech, composta da mezzi alimentati da carburanti alternativi, e quindi elettrici, ibridi o a gas naturale, destinati a un utilizzo prevalentemente urbano.

te rileviamo un trend che resta positivo, fermo restando il momento che non è per niente facile. Operiamo comunque un controllo importante sulla rete e cerchiamo di far sì che continuiamo a ottenere risultati economici favorevoli”.

**In quali zone oggi si sta**

**Maxity e Master.**

“Più in generale i nostri concessionari stanno cercando di identificare nuove opportunità di business. Il poter offrire una gamma completa di veicoli è un vantaggio non da poco rispetto ad altri marchi. Ma il maggior sviluppo arriva dalle attività di

clientela diversa. Però i dati di mercato ci vedono in crescita su quelle aree”.

**Ritiene che ci sia ancora spazio per nuove strutture in Italia?**

“Sì, dove ci sono opportunità di mercato che ancora non siamo stati in grado di sfruttare”.



UN SERVIZIO SEMPRE PIÙ PROFESSIONALE E DI QUALITÀ PER ASSISTERE AL MEGLIO LA CLIENTELA

## Un programma sempre più impegnativo nel settore della formazione

**PERO** - Anche il settore della formazione, di cui si occupa sempre Caroline Cavaleri, è in costante incremento, come conferma la stessa manager. “Quest'anno ci siamo prefissati un programma piuttosto impegnativo, focalizzato soprattutto sul far crescere il livello delle nostre officine autorizzate”.

**Come stanno rispondendo alle vostre iniziative?**

“Possiamo contare su di un tasso di partecipazione molto elevato, potremmo dire vicino al 100 per cento. I titolari delle autorizzate sono ben consci dell'importanza della formazione e quindi stanno aderendo in massa alle nostre iniziative. In più, di recente sono emerse opportunità per le officine per accedere a forme di sovvenzioni statali e questo li aiuta ad affrontare l'impegno dei corsi”.

**Dal suo dipartimento dipendono anche i corsi Optifuel?**

“Rientrano nella formazione anche se operativamente sono gestiti dal marketing. In quel caso ci rivolgiamo direttamente ai clienti, ed è un'esperienza che possiamo definire più che po-

sitiva. Stiamo infatti pensando di potenziare la piccola struttura che se ne occupa, aggiungendo qualche figura professionale, perché riceviamo sempre maggiori richieste, soprattutto da parte delle concessionarie, che sulla base dei risultati già raggiunti adesso riescono a proporre quei corsi con maggiore facilità. In questo un grande aiuto arriva direttamente dalle aziende tramite un fitto passaparola, e sono adesso i trasportatori stessi che ci chiedono di fornire loro consigli pratici su come risparmiare carburante. Quella Optifuel è una formazione molto diversa rispetto a quanto propone la concorrenza, perché insegniamo anche ad accedere alla diagnostica e soprattutto a interpretarne i dati, identificando eventuali aree di miglioramento”.

**Oltre che alle concessionarie Renault Trucks ha dedicato molta attenzione anche al settore delle officine autorizzate.**

“Che numericamente risulta stabile con appena qualche sostituzione. Il nostro obiettivo è in quel caso di far crescere la qualità della rete, per questo chiediamo a tutte le officine di garantire lo stesso livello di servizio ovunque si trovino”.

**Con in più qualche novità importante, come la prima struttura a restare aperta per l'intero arco delle 24 ore.**

“Sì, certo, si tratta della nostra officina di Calenzano, di proprietà della concessionaria Toscana Trucks”.

**È un'idea che avete intenzione di riproporre a livello nazionale?**

“Nel corso degli incontri periodici con i nostri dealer abbiamo illustrato anche questa nuova opportunità, facendo presente che c'è del mercato. Anche se per aprire una struttura sulle 24 ore bisogna tener conto degli annessi, stilare un business plan per capire se sei posizionato su di un nodo stradale abbastanza importante. Devi infatti essere in grado di riempire l'officina anche di notte, non puoi affidarti soltanto al servizio 24/7 che pure funziona bene. Di contro molti clienti chiedono da tempo un'estensione degli orari di apertura. Con questo pensiamo di aver dato a chi possiede un'officina un buon spunto di riflessione. Molti nostri concessionari stanno ripensando alla struttura del proprio business e questo può essere un elemento da tenere in considerazione”.

VOLVO TRUCKS

## ANNUS MIRABILIS PER IL MARCHIO SVEDESE

**GÖTEBORG** - Un 2011 da incorniciare quello di Volvo Trucks. In netta controtendenza rispetto al generale andamento economico e al clima di giustificato pessimismo che ancora pervade gli animi degli operatori del mondo del trasporto, la Casa di Göteborg ha messo a segno importanti risultati sul mercato nordamericano nel corso del 2011. In base ai dati sulle vendite al dettaglio elaborati da WardsAuto Group, centro studi e informazioni sull'industria automotive mondiale, Volvo Trucks ha registrato lo scorso anno la più importante crescita in termini di quota di mercato nel settore dei veicoli industriali pesanti in Nordamerica. Inoltre, Volvo ha consuntivato una quota di mercato record per l'azienda del 12,1 per cento (era al 9,6 per cento nel 2010) nei mercati di Stati Uniti e Canada messi assieme e ha raggiunto livelli di penetrazione record per i motori propri e la trasmissione I-Shift. La percentuale di truck Volvo venduti con motori del brand è stata di circa l'80 per cento lo scorso anno mentre la penetrazione dell'I-Shift ha superato il 40 per cento.

L'anno record di Volvo Trucks è stato sostenuto da una forte performance del marchio negli Stati Uniti, dove la quota di mercato del costruttore per quanto riguarda le vendite al dettaglio è salito di circa tre punti e le vendite sono aumentate del 109 per cento rispetto al 2010. Considerando i due mercati di Stati Uniti e Canada nel loro complesso, le vendite sono risultate pari a 23.820 unità, contro le 12.100 del 2010. “Dopo aver guadagnato due punti percentuali di quota mercato nel 2010 - ha commentato Ron Huibers, Presidente Vendite e Marketing di Volvo Trucks Nord America - il record del 2011 dimostra che il mercato è alla continua ricerca di veicoli che garantiscano la massima efficienza nei consumi e siano punto di riferimento in quanto a comfort e sicurezza. Veicoli che costituiscono la gamma Volvo Trucks. Le performance della nostra articolata rete di dealer ha contribuito a garantire un costante miglioramento del mix di offerta per la clientela e la nostra leadership in tema di efficienza nei consumi significa che la nostra è un'immagine fortemente positiva per coloro che vogliono intensificare il loro impegno nella riduzione dei costi legati al carburante”.

La strategia Volvo in Nordamerica si basa su tre pilastri: qualità, sicurezza e ambiente. I modelli Volvo VN, VHD e VAH sono assemblati negli Stati Uniti presso l'impianto di New River Valley a Dublin, in Virginia, mentre i propulsori Volvo destinati al Nordamerica sono fabbricati a Hagerstown, nel Maryland. Entrambi gli stabilimenti godono della certificazione ambientale Iso 14001 e di quella qualitativa Iso 9001.

RENAULT  
TRUCKS  
DELIVER

OFFERTA  
RENAULT PREMIUM TRATTORE

Riparti con una  
marcia in più

[www.renault-trucks.it](http://www.renault-trucks.it)



- **Tutto compreso**, veicolo, riparazione e manutenzione **per 5 anni**
- Rata completa a partire **da 1.299 euro/mese\***

\* Importo IVA esclusa - Anticipo 10%, buy-back a 60 mesi - Tasso annuo nominale fisso TAN 6,400%, TAEG 6,579% - Spese apertura pratica 250 € - Salvo approvazione Renault Trucks Financial Services, condizioni offerta per profilo cliente Rating B - Veicolo Premium 460, a telaio con equipaggiamento standard - Presso tutti i distributori autorizzati Renault Trucks aderenti all'iniziativa. Offerta valida fino al 31 Marzo 2012.



PACCAR / A dispetto della crisi dipinto un quadro più che roseo dell'anno passato

# A vele spiegate, da sempre

PER L'AZIENDA SI È CHIUSO IL 73ESIMO ANNO CONSECUTIVO DI UTILE NETTO. NEL QUARTO TRIMESTRE 2011 RAGGIUNTI I PIÙ ALTI RICAVI NELLA STORIA DELLA SOCIETÀ DI BELLEVUE. ENTUSIASTA IL NUMERO UNO MARK PIGOTT: "I NOSTRI VEICOLI NEL SEGMENTO SUPERIORE A 15 T HANNO RAGGIUNTO UNA QUOTA DI MERCATO RECORD IN EUROPA". PER DAF LA PERCENTUALE PIÙ ALTA NEI SUOI 83 ANNI DI STORIA.

**BELLEVUE** - "Paccar ha registrato forti ricavi e un utile netto nel quarto trimestre del 2011 e ha raggiunto il suo 73esimo anno consecutivo di utile netto". Mark Pigott, Presidente e Chief executive officer, snocciola con soddisfazione i dati del Gruppo americano nel corso della conference call con gli analisti finanziari: i ricavi del quarto trimestre di 4,85 miliardi di dollari sono stati i più alti ricavi trimestrali nella storia della società.

"Il 2011 di Paccar - ha dichiarato l'alto manager dell'azienda di Bellevue - riflette i risultati finanziari della società, la qualità dei prodotti e servizi, i vantaggi della diversificazione geografica, crescono i servizi finanziari e i business post-vendita e la leadership ambientale. Sono molto orgoglioso dei nostri 23.400 dipendenti che ci hanno permesso di confermare la nostra leadership. Bilancio eccellente e flusso di cassa operativo di 1,59 miliardi di dollari nel 2011 - ha aggiunto Pigott - hanno consentito maggiori investimenti di capitale in nuovi prodotti, maggiore efficienza produttiva e l'espansione globale. Per supportare gli investimenti in iniziative di business a livello mondiale, la società ha esposto i suoi camion in importanti Saloni nei paesi BRIC (Brasile, Russia, India, Cina) durante l'anno. Abbiamo iniziato la costruzione di un impianto di assemblaggio Daf in Brasile, aperto un centro di

distribuzione ricambi in Russia e aggiunto dipendenti alla nostra attività in Cina e India. Siamo lieti che i nostri veicoli nel segmento superiore a 15 t e in classe 8 in Nord America abbiano raggiunto una quota di mercato record in Europa. Si prevede che il mercato dei veicoli negli Stati Uniti e Canada migliorerà ulteriormente nel 2012. Incertezze economiche in corso in Europa hanno portato negli ultimi mesi ordini inferiori di camion dall'Eurozona".

Paccar ha guadagnato 327,7 milioni di dollari (0,91 dollari per azione) nel quarto trimestre del 2011, un aumento del 93 per cento, rispetto ai 169,8 milioni di dollari (0,46 dollari per azione) nel quarto trimestre del 2010. Per vendite nette e ricavi dei servizi finanziari l'intero anno 2011 è stato il secondo più alto nella storia della società con 16,36 miliardi di dollari rispetto ai 10,29 miliardi del 2010. Paccar ha registrato un utile netto nel 2011 di 1,04 miliardi di dollari (2,86 dollari per azione) più del doppio dei 457 milioni e 600mila dollari (1,25 dollari per azione) conseguito nel 2010.

## I DATI OPERATIVI

Nel 2011 Paccar ha continuato a espandere la sua presenza geografica: inizio costruzione di un nuovo impianto di assemblaggio Daf in Brasile, nuovo centro tecnico in India e



Sopra, un **Kenworth T700** che ha guadagnato il titolo di "American Truck Dealers Heavy Duty Commercial Truck of the Year". Sotto l'ammiraglia del costruttore olandese **Daf Trucks**, l'**XF105**.

aumento degli acquisti di componenti provenienti da fornitori asiatici. Paccar ha investito 823,2 milioni di dollari in ricerca e sviluppo, consegnato 138mila veicoli in tutto il mondo, guadagnato la posizione numero uno in tecnologia nella Top 500 della rivista InformationWeek. Il Kenworth T700 ha guadagnato il titolo "American Truck Dealers Heavy Duty Commercial Truck of the Year". Peterbilt Motors Company si è classificata al primo

posto del JD Power Heavy Duty Studysm Customer Satisfaction nel segmento professionale. Kenworth si è classificata al primo posto del JD Heavy Duty Power Service Dealer Studysm Customer Satisfaction. Leyland Trucks ha ricevuto il prestigioso medaglione di bronzo Shingo per il suo miglioramento continuo in leadership ed efficace responsabilizzazione dei dipendenti. Il motore MX di Paccar è stato premiato come "Best Coach Engine" per il quinto anno consecutivo

alla fiera Bus World Asia di Shanghai, in Cina. Leyland Trucks è stata onorata con il "Business Development and Change", premio all'eccellenza produttiva, per il secondo anno consecutivo. Daf Trucks è stata premiata come uno dei Top 100 "Apprenticeship Employers" nel Regno Unito.

Nel dicembre 2011 il Consiglio di amministrazione ha approvato il riacquisto di ulteriori 300 milioni di dollari di proprie azioni ordinarie in circolazione. Nel corso del quarto trimestre

del 2011, Paccar ha riacquisito 1,78 milioni di azioni comuni per 67,6 milioni di dollari. "Negli ultimi sei mesi - ha osservato Ron Armstrong, Presidente Paccar - l'azienda ha acquistato 9.16 milioni di azioni per un investimento complessivo di 337,6 milioni di dollari. Gli ottimi profitti netti rendono le azioni della società un attraente investimento a lungo termine. Il programma di riacquisto delle azioni riflette la fiducia del Cda nella crescita del successo Paccar sul business globale". Dai principali dati finanziari relativi al quarto trimestre 2011 emerge un fatturato consolidato di 4,85 miliardi di dollari, un utile netto di 327,7 milioni di dollari, spese in ricerca e sviluppo di 72,3 milioni di dollari. Nel totale dell'anno il fatturato ammonta a 16,36 miliardi di dollari, l'utile netto a 1,04 miliardi di dollari, le spese in ricerca e sviluppo a 288,2 milioni di dollari, il patrimonio netto di 5,36 miliardi di dollari al 31 dicembre 2011.

## DALL'ASIA AL SUD AMERICA

E veniamo al mercato globale dei truck. I veicoli Daf hanno raggiunto la leadership del settore in molti paesi d'Europa. "Le vendite al di sopra delle 15 t in Europa occidentale e centrale - ha detto Harrie Schippers, Presidente Daf - sono state pari a 244mila unità nel 2011, con un aumento del 33 per cento rispetto al 2010. Nel 2011 Daf ha raggiunto una quota di mercato record del 15,5 per cento nel segmento superiore a 15 t, la percentuale più alta nei suoi 83 anni di storia. Daf è leader di mercato globale in Regno Unito, Paesi Bassi e Belgio. Daf è anche leader nel segmento superiore a 15 t in molti Paesi dell'Europa centrale. Si stima che in Europa nel 2012 le vendite dei veicoli industriali superiori a 15 t ammonteranno a 210-240mila unità, che riflettono un mercato del camion colpito dalle sfide economiche della zona Euro".

"Le vendite del settore Classe 8 negli Stati Uniti e Canada - ha dichiarato Dan Sobic, Vice presidente esecutivo Paccar - sono migliorate a 197mila unità nel 2011 rispetto alle

## LA CRESCITA EUROPEA PASSA ATTRAVERSO DAF

### Prestazioni al top anche in casa Paccar Parts



L'esterno del nuovo centro di distribuzione ricambi che **Paccar Parts** ha aperto a Mosca.

**BELLEVUE** - Nell'agosto 2011 Daf ha stipulato un contratto per acquisire la proprietà del 19 per cento di Tatra, con sede nella Repubblica Ceca. Tatra produce una gamma di versatili fuoristrada, che saranno venduti da concessionari Daf in tutta Europa, a complemento della gamma premium di camion Daf. Daf fornisce a Tatra il motore Paccar MX e la cabina Daf CF per il suo nuovo modello Phoenix. "La relazione Daf con Tatra - ha detto Harrie Schippers, presidente Daf - rafforza ulteriormente Daf, leader nel settore nel segmento heavy-duty truck in Europa centrale". Daf ha

anche aperto un ufficio vendite di camion a Mosca, in Russia, nel corso del 2011. "Il mercato dei veicoli industriali superiori a 15 t in Russia e nella CIS nel 2011 - ha detto Ron Bosen, direttore marketing e vendite Daf - è stato pari a 115mila unità. L'apertura dell'ufficio Daf di Mosca facilita la continua crescita in questo mercato in espansione".

Le vendite di componentistica Paccar continuano ad aumentare in tutti i mercati. Il desiderio di migliorare l'utilizzo delle flotte nel Nord America stanno generando alte richieste di componenti e assistenza. "Le vendite aftermarket - ha detto Darrin Siver, direttore generale Paccar Parts - hanno raggiunto un fatturato record nel 2011. Paccar è leader nella fornitura aftermarket, con 15 centri di distribuzione ricambi supportati da oltre 1.900 concessionari Daf, Kenworth e Peterbilt. Molti dei rivenditori Paccar hanno realizzato record di vendite e utili operativi di servizio nel 2011, rafforzando ulteriormente la rete di dealer. Un nuovo Centro di distribuzione è stato inaugurato a Mosca a dicembre 2011 per migliorare il supporto per i clienti di camion Kenworth e Daf".



FORTI INVESTIMENTI IN RICERCA E SVILUPPO

## Essere leader ma dipinti di verde

**BELLEVUE** - L'anno scorso 288,2 milioni di dollari sono stati investiti in iniziative di espansione a livello mondiale, per migliorare l'efficienza produttiva e accelerare lo sviluppo di nuovi prodotti Paccar. L'azienda sta programmando investimenti di capitale nel 2012 per i programmi di sviluppo dei prodotti e la costruzione della struttura per l'assemblaggio Daf in Brasile. "Le spese di ricerca e sviluppo - ha precisato George West, Vice presidente Paccar - sono stimate a 275-325 milioni di dollari nel 2012 per Kenworth, Peterbilt e Daf, per investire in prodotti e servizi e consentire ai nostri clienti di continuare a ottenere risultati proficui nella loro attività".

"Paccar - ha detto Richard Bangert, Vice presidente Paccar - è leader nello sviluppo di tecnologie ecocompatibili. Tutti gli impianti di produzione Paccar hanno guadagnato la prestigiosa certificazione ambientale Iso 14001. Questa distinzione riconosce che le strutture

hanno attuato rigorose misure di risparmio energetico e le caratteristiche progettuali innovative". Altri punti ambientali per il 2011 includono: il truck Model 386 di Peterbilt Motors a gas naturale liquefatto (GNL) ha ricevuto l'Environmental Protection Agency (EPA) per l'accreditamento SmartWay, primo veicolo a carburante alternativo del settore designato; l'impianto Kenworth a Renton, Washington, è stato elogiato dal Dipartimento dell'Energia degli Stati Uniti per la sua riduzione del 36 per cento di energia dal 2008; Kenworth Truck Company è stata premiata come una delle migliori 50 società Green nello Stato di Washington dalla rivista Business Seattle; Daf sta riciclando il 30 per cento della sua energia termica per ridurre i costi di utilità nei suoi stabilimenti di produzione; molti stabilimenti di produzione Paccar negli Stati Uniti e in Europa hanno raggiunto il "Rifiuti Zero in discarica".

PERCHÉ ANCHE IL PORTAFOGLIO VUOLE LA SUA PARTE

## Ottimi risultati come società di servizi finanziari

**BELLEVUE** - Paccar Financial Services (PFS) finanzia un portafoglio di 145mila autocarri e rimorchi, con un patrimonio totale di 9,4 miliardi di dollari. Paccar Leasing, una delle maggiori società full-service di leasing truck in Nord America e in Europa con una flotta di oltre 32mila veicoli, è inclusa in questo segmento.

"Nel corso del quarto trimestre e nell'intero anno 2011 - ha dichiarato Bob Bengston, Vice presidente Paccar - l'utile è aumentato grazie ai margini finanziari migliori e una migliore performance del portafoglio". I ricavi del quarto trimestre sono stati di 266,2 milioni di dollari rispetto ai 243,8 milioni dello stesso trimestre del 2010.

Per l'intero anno, i ricavi sono stati pari a 1,03 miliardi di dollari rispetto ai 967,8 milioni del 2010. "L'ottimo bilan-

cio - ha detto Todd Hubbard, Presidente Paccar Financial Corporation - permette di offrire finanziamenti competitivi per i rivenditori al dettaglio Kenworth, Peterbilt e Daf e ai clienti di 21 paesi su tre continenti. Volumi delle merci più elevati e crescenti tassi hanno migliorato la redditività dei nostri clienti con conseguente riduzione dei crediti scaduti. I prezzi dei camion usati sono migliorati rispetto ai livelli degli anni precedenti del 5-10 per cento".

Paccar Financial Services ha avuto un ottimo accesso ai mercati nel 2011, con 982 milioni di dollari emessi in obbligazioni di tre anni durante l'anno. "La forte domanda degli investitori per i titoli Paccar - ha detto Robin Easton, tesoriere Paccar - è il risultato di redditività coerente, buon flusso di cassa e solidità patrimoniale".

126mila del 2010, un aumento del 56 per cento. Nel 2011, Paccar ha raggiunto un record di quota di mercato negli Stati Uniti e in Canada del 28,1 per cento in Classe 8. Nel 2012 si prevede un aumento del mercato con 210-240mila veicoli, guidati principalmente dalla sostituzione in corso per invecchiamento della popolazione di

camion. La domanda di sostituzione annuale per il mercato degli autocarri in Stati Uniti e Canada è stimata in circa 225mila unità".

Paccar ha cominciato la costruzione del suo nuovo impianto di assemblaggio Daf a Ponta Grossa, in Brasile, di 300mila mq. "Il Brasile - ha spiegato Bob Christensen, Vice presidente esecutivo Paccar - è un importante mercato dei veicoli industriali con un fatturato nel settore superiore alle 6 t di 165mila unità nel 2011. La gamma di prodotti Daf offre qualità premium, bassi costi di esercizio, eccellenti guidabilità e manovrabilità e il leader del settore motori Paccar MX. L'introduzione della gamma di prodotti Daf in Brasile è in entusiasmante sviluppo: si prevede di eseguire consegne aggiuntive all'inizio del 2013". Da oltre 40 anni, i veicoli Kenworth hanno guadagnato una quota di mercato significativa in molti Paesi del Sud America nella regione andina. "Il successo dei veicoli Daf in Cile, Ecuador e Perù nel 2011 - ha detto Sam Means, Vice presidente Paccar - ha contribuito a farci raggiungere un livello record di vendite di veicoli nella regione".

### IL MERCATO PIÙ GRANDE

In Asia, l'ufficio Paccar di Shanghai è stato ampliato nel 2011 per sostenere gli acquisti di componenti per le operazioni di aumento di produzione e post-vendita. "La Cina - ha ag-

giunto Dan Sobie - è il mercato del camion più grande del mondo e Paccar sta beneficiando della sua maggiore presenza nella regione". Daf è il secondo produttore di camion del segmento superiore a 15 t in Taiwan con una quota di mercato del 26 per cento.

Paccar ha lanciato il suo nuovo Centro Tecnico a Pune,



**Mark Pigott**, Presidente e Chief executive officer Paccar

in India, alla fine del 2011. Il centro dovrebbe contare alla fine circa 200 dipendenti e si concentrerà sulle tecnologie dell'informazione, sull'acquisto di componenti per la produzione in tutto il mondo e sulle operazioni di aftermarket. "Il Paccar India Technical Center - ha detto Don Schulte, Amministratore delegato di Paccar in India - fornirà risorse di qualità per la nostra progettazione globale e organizzazioni IT, per consentire a Paccar di accelerare lo sviluppo di nuovi prodotti". All'inizio di gennaio 2012, Paccar ha presentato il suo modello premium Daf CF all'AutoExpo Delhi, il più grande Salone automobilistico in India.



## CONTINENTAL / Sbarca sul mercato italiano il network europeo "Conti360° Fleet Services"

# Al servizio delle flotte

**MILANO** - In un mercato in continuo cambiamento ridurre i costi di gestione e semplificare le attività commerciali rappresentano le priorità per chi si occupa di trasporto, assolute necessità per un imprenditore del trasporto che voglia diventare più competitivo. A proporsi come aiuto e riferi-

mento, in particolare per le flotte di veicoli, sia commerciali che industriali, è Continental, che per offrire soluzioni specifiche ha costituito all'interno della sua rete - agile, affidabile ed estesa in modo capillare su tutto il territorio - un network europeo specialista nel settore delle soluzioni di mobilità alle flotte. Si chiama "Conti360° Fleet Services" e consiste in una proposta di servizi completi alle flotte, un'offerta basata su eccellenti standard di servizio e strutture di prezzi armonizzate.

All'alba del 2012, in un mercato che richiede il rafforzamento dell'offerta di prodotti e servizi relativi a pneumatici e mobilità, "Conti360° Fleet Services" fa approdare anche in Italia la propria rete, già leader europea per le soluzioni di mobilità alle flotte. "Nel 2012 - spiega Daniel Gainza, Direttore Commerciale CVT di Continental Italia - vogliamo intensificare l'attività di servizio al cliente e rendere sempre più stretto il rapporto con il consumatore, ai cui bisogni vogliamo dare una risposta esauriente, a 360 gradi: ecco perché lo abbiamo chiamato proprio Conti360°.

Si tratta di un programma modulare per le flotte che abbiamo avviato nel 2011 e che andremo a rafforzare nel 2012. La collaborazione con i centri di servizio è molto importante e molto stretta. Attualmente lavoriamo con circa 90 punti vendita, ma riteniamo che ci sia ancora un margine di crescita, pensiamo che 100-120 sia il numero giusto per coprire il territorio, mantenendo un livello di qualità alto e omogeneo. Con i partner, Continental stringe un legame contrattuale, non mirato al controllo della società, ma basato su trasferimento di know-how e controllo della qualità che rispetta e valorizza l'imprenditorialità e le capacità manageriali dei nostri soci".

Continental ha lanciato una nuova immagine per il network Conti360° e avviato il primo punto vendita italiano, con un look dedicato ed esclusivo. Si tratta di D3 Pneumatici-Gruppo Pneu7 di Alessandria. "Decidendo di aderire al nuovo network Conti360° Fleet Services - dice il titolare del punto vendita Gianfranco Giavino - siamo riusciti a far incontrare due necessità primarie nella gestione della nostra azienda. La prima è quella di essere sempre più vicini alle esigenze dei nostri clienti, la seconda quella di ampliare la nostra offerta di servizi in linea con le richieste del mercato, potendo contare su un partner affidabile come Continental".

UN'IMMAGINE  
UNICA ED EFFICACE  
PER LO SPECIALISTA  
NEL SETTORE  
DEI PNEUMATICI  
PER I VEICOLI  
INDUSTRIALI.  
IL PRIMO PUNTO  
VENDITA AD  
ALESSANDRIA CON  
D3 PNEUMATICI-  
GRUPPO PNEUS7.



Contenimento dei costi, rapidità degli interventi e consulenza qualificata sono i cardini della nuova proposta dedicata agli operatori del settore e agli autotrasportatori. L'offerta Conti360° Fleet Services copre tutti i servizi relativi ai pneumatici, partendo dall'acquisto e dal montaggio delle gomme.

LA SCELTA OPERATA DALLA FAMIGLIA FERRETTI NON FA CHE CONFERMARE IL SUCCESSO DEL BEST SELLER DEL LEONE, DI CUI IN TUTTA EUROPA SONO GIÀ STATI VENDUTI PIÙ DI 1.700 ESEMPLARI E CHE STA SFONDANDO NEL SETTORE FLOTTE ANCHE IN ITALIA.

**Mauro Zola**

**PIACENZA** - Competere con i colossi del trasporto europeo è sempre più difficile. Il successo di un'impresa dipende molto spesso dai particolari compresa la scelta del camion giusto. Per questo aziende come la Fertrans di Alseno sono sempre alla ricerca del modello più economico, senza però voler rinunciare all'efficienza. Sulla base di questa analisi è maturata la decisione della famiglia Ferretti, proprietaria dell'azienda, di acquistare una corposa fornitura di Man TGX. Si tratta di 45 trattori, con motore a sei cilindri da 480 cv, che fanno parte della EfficientLine e sono quindi curati nell'equipaggiamento proprio per garantire il minore consumo.

Una soddisfazione per la filiale italiana del costruttore tedesco, che nonostante i tempi difficili si sta ben muovendo nel settore dei trattori, contando proprio sulle peculiarità dell'EfficientLine, che anche nel corso della nostra prova su strada ha evidenziato le proprie doti di economia d'esercizio.

Fondata nel 1953 da Leopoldo Ferretti, che nella più consolidata tradizione italiana è partito con un solo mezzo, per la precisione un Esatau, Fertrans (così si chiama dal 2002 l'azienda di famiglia) oggi può contare su di una flotta complessiva di 150 trattori, che le permettono di coprire tratte internazionali con particolare riguardo per la Spagna, un mercato che Fertrans è stata tra le prime ad affrontare con regolarità e per la Romania, senza però tralasciare la Francia. La specializzazione, come anche la denominazione scelta suggerisce, è l'industria siderurgica, settore in cui particolari come l'ottimizzazione della tara di camion e semirimorchi sono decisamente importanti. Oltre che direttamente Fertrans opera con consociate in Francia, Spagna, Romania, Bosnia, Moldavia e Bulgaria. Tutte destinazioni che vengono coperte giornalmente.

Oggi a guidare l'impresa sono i due giovani amministratori Emanuele ed Eugenio Ferretti, figli di Gianfranco e nipoti di Leopoldo, quindi la terza generazione impegnata nel difficile settore del trasporto.

“Per essere competitivi sul mercato internazionale - spiega Gianfranco Ferretti - si devono ottimizzare tutte le risorse e i consumi sono una voce determinante nella ricerca di questo obiettivo. Così ho analizzato le opportunità che il mercato ci proponeva e la scelta è caduta sui Man TGX 18.480 EfficientLine, per la serie di dotazioni mirate al contenimento dei consumi e a un maggiore controllo sui veicoli della flotta, garantito da particolari come il software Fleet”.

I buoni risultati ottenuti in Italia non fanno che confermare il successo della serie “economica” Man, che in tutta Europa ha già superato le 1.700 unità vendute.

Tra i vantaggi delle versioni EfficientLine rispetto ai normali TGX spicca la revisione dell'aerodinamica, che si basa anche sull'adozione della cabina XLX, la seconda in ordine di grandezza del marchio, a cui sono state tolte le appendici esterne, men-

tre sono state aggiunte funzionali carenature laterali. Fanno parte dell'allestimento anche dotazioni specifiche, come un nuovo alternatore, che garantisce un rendimento più elevato del 4 per cento ma richiede meno energia, abbinato a luci diurne alogene da 42 Watt. Ancora più importanti l'Air Pressure Management, che ottimizza la produzione di aria compressa e che viene disinserito in automatico al raggiungimento della pressione di stacco, e il TPM che controlla la corretta pressione dei pneumatici.



Ricambi e componenti Ford verranno trasportati esclusivamente da trattori Man.

**MONACO** - Ford Motor Company ha scelto Man per trasportare i propri motori, cambi e componenti in Gran Bretagna, seguendo la strada già percorsa dalla sede di Colonia del colosso automobilistico. Ford ha quindi acquistato

CONSEGNATI 185 TRATTORI ALLA FILIALE BRITANNICA

## Anche Ford sceglie il TGX

185 trattori stradali TGX, a cui ne seguiranno altrettanti nel 2013 per il rinnovo della parte restante della flotta. I veicoli saranno a disposizione della Ford Transport Operations nelle sedi di Dagenham, Halewood, Bridgend e Southampton.

A far pendere la bilancia in favore del costruttore tedesco sono stati da un lato i pareri positivi degli autisti, che hanno promosso il comfort e le prestazioni del TGX e dall'altro il buon servizio garantito dal personale della divisione commerciale Man.

Ford è leader di mercato nel settore automobili in Gran Bretagna, dove può contare su sette sedi principali e più di 550 concessionari. Il costruttore e i suoi dealer impiegano in tutta l'isola più di 35mila dipendenti.

CONSEGNA / L'azienda piacentina passa a Man, acquistando 45 trattori

# Il TGX EfficientLine conquista Fertrans



TRA LE CARATTERISTICHE PIÙ APPREZZATE IL CAMBIO TIPMATIC E LA TARA RIDOTTA

## “Più attenzione al contenimento dei consumi”



Consegna simbolica delle chiavi dei TGX, già marchiati Fertrans alla famiglia Ferretti.

**PIACENZA** - Quali sono le caratteristiche del TGX EfficientLine che più vi hanno convinto?

“La scelta del Man 18.480 - dice Gianfranco Ferretti - è motivata dalle dotazioni di serie specifiche per il contenimento dei consumi, che sono in grado di darci la possibilità di

esercitare un maggiore controllo sui veicoli e di conseguenza sui costi di gestione. In particolare, abbiamo molto apprezzato il cambio automatizzato TipMatic, da usare in abbinamento al software Fleet, che limita le azioni dell'autista privilegiando la guida economica. Un altro aspetto importante è la tara ridotta del camion che nel nostro tipo di lavoro ha un ruolo fondamentale”.

**Più in generale, quali sono oggi i criteri con cui scegliete i vostri mezzi?**

“La nostra azienda vuole essere competitiva sul mercato internazionale, ottimizzando tutte le risorse: sotto questo aspetto i consumi dei veicoli diventano una voce fondamentale, per cui i veicoli devono essere performanti ma allo stesso

tempo devono essere in grado di consumare poco”.

**Quanto sono importanti per voi i servizi forniti dai costruttori, come assistenza e garanzie?**

“Dato che i nostri veicoli circolano in tutta Europa, l'assistenza gioca un ruolo decisivo. Ad esempio, la capillarità della rete di officine autorizzate è fondamentale”.

**Come hanno accolto i vostri autisti i nuovi trattori Man?**

“Li hanno molto apprezzati fin da subito”.

**Seguirete anche il programma di formazione degli autisti ProfiDrive?**

“Al momento non abbiamo previsto per i nostri conducenti la partecipazione a un programma specifico di formazione”.

CONTINENTAL

## I PRODIGHI DELLA GENERAZIONE 2

**MILANO** - Gestire con un'economia di successo un'azienda di trasporti? Un desiderio possibile se, tra le tante variabili in gioco, danno il loro contributo i pneumatici. La risposta ci viene da Continental e si chiama Generazione 2, famiglia di gomme per autocarri e mezzi pesanti, recentemente completata con l'introduzione dell'HD Hybrid nelle misure chiave per il cerchio 22,5”. Una gamma di pneumatici completamente rinnovata, che coniuga le ultime innovazioni tecnologiche con le esigenze di diminuzione di costi e di economicità della gestione nel settore dei trasporti. Esigenze che hanno portato il team del Dipartimento Ricerca & Sviluppo di Continental a far proprie le richieste degli operatori dell'autotrasporto e delle istituzioni europee: durata chilometrica elevata, basse emissioni, bassa rumorosità, trazione elevata anche in condizioni invernali.

In quest'ottica, Continental ha ampliato la sua offerta anche per quanto riguarda i pneumatici da rimorchio con i nuovi HTL2 e HTR2 per il cerchio 17,5”. HTL2 e HTR2 da 17,5” fanno anch'essi parte della Generazione 2 e possono garantire un miglioramento della performance economica dei mezzi su cui vengono montati grazie a una minore resistenza al rotolamento e a maggiori percorrenze chilometriche. I pneumatici HTL2 a sezione ribassata sono progettati appositamente per un uso su lunghe distanze e tratte rettilinee. L'ultima generazione di questi pneumatici è stata sviluppata per essere utilizzata in particolare su rimorchi e semirimorchi per il trasporto di grandi volumi. Il nuovo profilo dell'HTL2, grazie alle sue strette scanalature longitudinali e alle spalle chiuse, favorisce una minore resistenza al rotolamento. Inoltre, un battistrada più profondo e l'alta stabilità garantita dalla carcassa e dalla mescola di gomma utilizzata (sviluppata appositamente per questa applicazione)

contribuiscono a ridurre i consumi di carburante. A questi importanti vantaggi bisogna aggiungere una vita utile più lunga rispetto alla generazione precedente. I pneumatici HTR2 sono progettati per l'utilizzo su tratte polivalenti. Grazie alla loro elevata capacità di carico possono essere impiegati per applicazioni anche molto diverse tra loro. Lo speciale disegno del battistrada con blocchi e scanalature sottili garantisce la tenuta della strada, evita che pietre e detriti restino incastrati e allo stesso tempo assicura una maggiore silenziosità e un minor consumo di carburante anche nelle condizioni di utilizzo più dure.

L'HTR2 combina alta redditività, maggiore durata e livelli di sicurezza ulteriormente migliorati. Come tutti i pneumatici Continental della Generazione 2 i nuovi pneumatici per semirimorchi e carri a pianale ribassato presentano caratteristiche innovative, come la cintura triangolare composta da quattro strati, la carcassa rinforzata e il sistema di contenimento dell'aria AirKeep, contro la perdita di pressione interna. Gli HTL2 per il trasporto a lunga percorrenza sono disponibili nelle dimensioni 245/70 R 17.5, 215/75 R 17.5 e 235/75 R 17.5. Gli HTR2 per un uso su tratte regionali si presentano nelle dimensioni 205/65 R.17.5, 215/75 R 17.5 e 235/75 R 17.5.

# MAN | FullService

## Il nuovo modo di guidare MAN.

MAN | Finance

MAN | Service

MAN | Support

MAN | TopUsed

Costo giornaliero a partire

da **€ 42,00**

## Il nostro concetto di efficienza va oltre la strada.

Quale produttore leader di veicoli industriali, sappiamo bene quali sono oggi le esigenze delle aziende di trasporto:

- veicoli sempre più affidabili, economici ed efficienti;
- soluzioni finanziarie personalizzate e flessibili;
- contratti di manutenzione con costi certi e costanti;
- rientro dell'usato a condizioni prestabilite.

Per questo nasce **MAN | FullService**, il contratto tutto incluso che vi lascia solo il piacere di guidare e di concentrarvi sui vostri affari.

Scoprite l'innovazione del trasporto presso la rete dei Concessionari MAN che aderiscono all'iniziativa o contattando il **numero verde 800 592620**.

Promozione valida fino al 30/06/2012. Costo giornaliero indicativo dato dall'importo mensile diviso per 30 - Esempio per TGX EfficientLine 18.440 in configurazione standard. Durata finanziamento 60 mesi. Estensione garanzia sulla catena cinematica a 5 anni / 120.000 km all'anno. Valore di riscatto garantito - Tasso annuo nominale fisso TAN 6,0%, TAEG 6,46%. Anticipo 1° rata. Spese istruttoria € 250,00. Spese di incasso € 3,50 a canone mensile. Salvo approvazione MAN Financial Services S.p.A.



UNIMOG / La Serie 5000 in servizio turistico sul vulcano siciliano

# Sulla vetta dell'Etna

NON È DA TUTTI ARRIVARE A QUOTA 3.000 METRI CON SCIOLTEZZA E IN TOTALE SICUREZZA. CI RIESCE L'UNIMOG 5000, CAMPIONE DI RESISTENZA E VERO E PROPRIO VEICOLO PER SITUAZIONI LIMITE. OGNI ANNO, DA MAGGIO A OTTOBRE, ACCOMPAGNA MIGLIAIA DI TURISTI FINO A TORRE DEL FILOSOFO, IN CIMA ALL'ETNA. SUL VULCANO VIENE INOLTRE IMPIEGATO ANCHE UN U 1550 L EQUIPAGGIATO PER LO SGOMBERO DEI SENTIERI DA NEVE O CENERE. UNIMOG DIMOSTRA, INOLTRE, LE SUE NUMEROSE POSSIBILITÀ DI IMPIEGO ANCHE NELLA COSTRUZIONE DELLA NUOVA FUNIVIA.



Guido Prina

CATANIA - Che fosse un duro già lo si sapeva. Nulla sembra resistere davanti alla forza dell'Unimog, veicolo tutto-fare che rende prezioso servizio all'efficiente immagine del Gruppo Daimler. L'ennesima dimostrazione delle qualità costruttive e

operative della gamma Unimog viene dall'Italia, dalla Sicilia per l'esattezza.

Protagonista, insieme a un esemplare Unimog 5000, è la natura selvaggia e affascinante dell'Etna. Ogni anno, da maggio a ottobre, l'Unimog 5000 accompagna migliaia di turisti dalla stazione della funivia del-

l'Etna, a 2.500 metri di altitudine, fino a Torre del Filosofo, a 2.935 metri. Da qui partono, infatti, le escursioni alla scoperta di crateri e colate laviche che caratterizzano il paesaggio del vulcano. Sono oltre 300mila i turisti che visitano ogni anno l'Etna. Un numero considerevole che ben si addice a una delle meravi-

glie paesaggistiche di cui il nostro Paese va orgogliosamente fiero.

Ai turisti attratti dal vulcano, Unimog assicura un servizio di trasporto puntuale ed efficiente. Prodotto dal 2002 nello stabilimento Mercedes-Benz di Wörth, Unimog offre i migliori presupposti per l'impiego nelle condi-

zioni estreme che caratterizzano l'ambiente etneo: si tratta, infatti, di un veicolo unico nel suo genere, proverbialmente affidabile in fuoristrada. Ogni dettaglio tecnico è progettato per garantire l'affidabilità di questo "UNIversal-MOTOR-Gerät" (veicolo universale a motore) sui sentieri accidentati e sui campi di cenere del vulcano più attivo d'Europa. Dal telaio flessibile a longheroni e traverse alla trazione integrale con bloccaggio del differenziale su entrambi gli assi e agli assi a portale, oltre all'impianto di regolazione della pressione degli pneumatici Tirecontrol.

Trasporto, manutenzione, supporto logistico: la straordinaria versatilità di Unimog consente un impiego a 360° sull'Etna, svolgendo compiti essenziali sullo sfondo di un paesaggio spettacolare. L'allestimento autobus, montato su U 5000, accompagna, in totale sicurezza, i turisti lungo il ripido sentiero. Sull'Etna viene inoltre impiegato anche un U 1550 L equipaggiato per lo sgombero dei sentieri da neve o cenere. Unimog dimostra, inoltre, le sue numerose possibilità d'impiego anche nella costruzione della nuova funivia, destinata a sostituire l'attuale l'impianto, distrutto dalle eruzioni vulcaniche.

La storia di Unimog ha ormai superato i 60 anni, dimostrando una invidiabile longevità. Nel 2011, i lettori della rivista specialistica "Off Road" hanno eletto Unimog miglior fuoristrada dell'anno nella categoria veicoli speciali. L'impiego di Unimog sull'Etna è un'ulteriore conferma di questo riconoscimento. Questo tipo di veicoli viene di norma utilizzato in condizioni d'esercizio particolarmente impegnative, ad esempio da parte dei vigili del fuoco, in caso di emergenze ambientali, per spedizioni o interventi di assistenza e manutenzione in ambienti difficilmente accessibili. La versatilità di impiego, l'unicità e l'ottimale resistenza all'usura e al tempo sono caratteristiche vincenti che hanno decretato il successo di Unimog in oltre 60 anni di vita, periodo in cui sono state vendute più di 380mila unità.

## DAIMLER

### APPROVATA JOINT VENTURE CON LA CINESE BEIQI FOTON

PECHINO - Daimler ha rafforzato la sua presenza nel mercato cinese dei veicoli industriali, il mese scorso infatti è stata rilasciata la licenza commerciale per la Beijing Foton Daimler Automotive, azienda frutto della joint venture tra il costruttore tedesco e la Beiqi Foton Motor. Come sede produttiva è stato scelto lo stabilimento che la Foton già possiede nel distretto Huairou di Pechino. Grandi le aspettative di Daimler, giustificate dalla crescita esponenziale registrata dal mercato locale dei veicoli da lavoro, che è raddoppiato negli ultimi cinque anni, raggiungendo volumi di vendita che superano il milione di camion, cifra che rappresenta circa il 40 per cento dell'intero comparto a livello mondiale. "Con la costituzione della BFDA - ha dichiarato Andreas Renschler, responsabile delle divisioni Daimler Trucks e Bus - abbiamo compiuto un ulteriore passo avanti nella strategia di crescita globale Daimler Trucks e nell'ampliamento del nostro portfolio prodotti in Cina. La partecipazione al 50 per cento nella Beijing Foton Daimler Automotive ci consentirà di assumere un ruolo chiave sul mercato degli autocarri cinese, caratterizzato da volumi di vendita sempre crescenti". "Con questa joint-venture tra Daimler Trucks e Beiqi Foton, la pluriennale partnership tra Daimler e Beijing Automotive Industry Group assume in Cina una nuova dimensione. In questo modo la nostra collaborazione strategica e operativa si intensificherà ulteriormente", ha confermato Xu Heyi, azionista di maggioranza della Foton. Questa, dal suo ingresso nel segmento dei veicoli industriali, avvenuto nel 1998, è arrivata a vendere l'anno scorso più di 100mila camion tra medi e pesanti, diventando una delle più importanti aziende del settore sul mercato cinese. Allo scopo di aumentare la capacità produttiva della joint venture con Daimler, è in corso di costruzione un secondo stabilimento, sempre a Huairou, che a pieno regime sarà in grado di completare fino a 160mila camion all'anno. Salvo intoppi, il primo camion prodotto dalla joint venture uscirà dalla catena di montaggio nel terzo trimestre dell'anno. Daimler allestirà nel complesso industriale un centro di produzione dei suoi motori OM 457, che verranno introdotti con l'entrata in vigore della normativa anti inquinamento China IV, equivalente a grandi linee all'Euro 4. Foton dal canto suo contribuirà con le proprie linee di veicoli industriali medi e pesanti a marchio Auman, con i suoi stabilimenti produttivi e mettendo a disposizione una collaudata rete di vendita e assistenza.

## UNIMOG 5000 PROTAGONISTA DELLA VASTA GAMMA DI VEICOLI SPECIALI MERCEDES-BENZ

### Senza rivali negli impieghi più severi on e off road



Insieme a Unimog, Zetros ed Eonic completano la famiglia di mezzi che fa capo alla divisione Veicoli Speciali Mercedes-Benz.

STOCCARDA - Unimog ma anche Zetros ed Eonic. Le famiglie che compongono la divisione Veicoli Speciali Mercedes-Benz sono costituite da veicoli pronti a tutto nell'utilizzo on e off road. Per molti la gamma pesante U 4000/5000 è l'Unimog per antonomasia. Un Unimog che coniuga capacità incredibili. Le doti fuoristradistiche da primato e l'estrema resistenza alle sollecitazioni fanno di questo veicolo un autocarro altamente versatile sullo sterrato, dotato di trazione integrale, bloccaggi dei differenziali, fino a 16 marce avanti, elevata capacità torsionale del telaio, pneumatici singoli e un'enorme altezza libera da terra grazie agli assi a portale. La gamma U4000/5000 è particolarmente idonea per l'utilizzo come antincendio e trasporti. I veicoli sono disponibili anche con cabina doppia con 7 posti totali. Il compatto Unimog U 20, già noto come versatile e potente porta-attrezzi a trazione integrale, ha successo anche come veicolo antincen-

dio boschivo. Questo modello con peso totale a terra di 9,3 t può infatti essere dotato di allestimento con oltre 2.500 litri d'acqua a bordo. Grazie alle sue dimensioni compatte (la larghezza è di 2,15 m e il diametro di volta di 12,6 m), Unimog U 20 si rivela ideale anche per le vie strette dei centri urbani. Contemporaneamente, la trazione integrale lo rende adeguato per l'impiego lontano dalle strade asfaltate. È il primo Unimog con cabina a guida avanzata e offre tutta l'alta qualità delle soluzioni tecniche di questa gamma: assi a portale, pneumatici singoli, molle elicoidali e trazione integrale con 8 oppure 16 marce avanti. Come veicolo porta-attrezzi, con il suo cassone ribaltabile Unimog U 20 può fungere da trasporto materiali. Con due zone d'attacco sulla parte anteriore, una zona di montaggio, la piastra frontale, la presa di forza meccanica frontale e la presa di forza dal cambio il veicolo è pronto per un'ampia varietà di attrezzi e di compiti da affrontare.

Ideale in veste di veicolo porta-attrezzi nei servizi comunali è la famiglia Unimog U 300/U 400/U 500. Grazie alla trazione integrale permanente con riduttore e la classica tecnica Unimog con assi a portale, pneumatici singoli e molle elicoidali, questo veicolo non si ferma davanti a nulla. Tra le sue peculiarità rientrano il sistema di regolazione della pressione di gonfiaggio, ottenibile a richiesta. Disponendo di un peso totale a terra fino a 16 t e una portata di 8,6 t, Unimog U 500 si avvicina alle capacità di un autocarro pesante. Inoltre, con la trazione integrale e i robusti pneumatici larghi, avanza sullo sterrato senza danneggiare i campi. L'U500L è apprezzato sia per i percorsi in fuoristrada sia per percorrere

strette vie cittadine: la sua larghezza è infatti di soli 2,3 m.

Il Mercedes-Benz Zetros è disponibile nelle versioni a due e tre assi con peso totale a terra di 18 t o 25 t. Coniuga le doti fuoristradistiche di un Unimog con la capacità di portata di un autocarro pesante. Il suo grande vantaggio risiede nella sua struttura a cabina arretrata che permette un profilo del veicolo compatto e ribassato, una salita e discesa agevole e un'estrema facilità di manutenzione. Grazie alla posizione della cabina tra gli assi, il veicolo risulta molto più maneggevole e confortevole di uno a cabina avanzata sullo sterrato, sulle strade dissestate o sui sentieri agricoli. Le ottime prestazioni nella marcia fuoristrada dello Zetros sono merito della trazione integrale permanente, di tre bloccaggi dei differenziali, dei pneumatici singoli e dell'assetto dell'autotelaio armonizzato espressamente per questo tipo di impiego. Eonic è adesso ancora più ecologico grazie ai motori BlueTEC Euro 5 EE di serie. Senza dubbio uno dei veicoli speciali più rappresentativi di Mercedes-Benz viene impiegato per servizi municipali, di raccolta e distribuzione, come veicolo per servizi antincendio, nei servizi di terra degli aeroporti o ancora nella logistica urbana. La struttura leggera della cabina è disponibile in due versioni: con tetto alto e con tetto basso. Quattro le tipologie di telaio disponibili con diverse misure di passo, a due o tre assi. Grazie al concetto a pianale ribassato, ovvero una ridotta altezza di accesso, un pianale della cabina completamente piatto e un telaio ribassato, Eonic rende il lavoro più efficace, sicuro e agevole fin dal momento di salire a bordo.

CONSEGNA / Con l'acquisto di due Premium trattore prosegue il rapporto tra la Flli Monoli e Renault Trucks

# Monoli, grandi specialisti del gas

PUR OPERANDO IN UN CAMPO SPECIFICO COME LA CRIOGENIA ANCHE L'AZIENDA DI BUSTO SI TROVA A DOVER FARE I CONTI CON LA CRISI. "PER QUESTO ABBIAMO DECENTRATO LA FLOTTA, IN MODO DA RIDURRE LE PERCORRENZE".

Mauro Zola

**BUSTO ARSIZIO** - Continua a raccogliere consensi il Premium di Renault Trucks, di cui sono appena stati consegnati due esemplari, con motore da 460 cv e cambio automatizzato Optidriver +, alla Fratelli Monoli, azienda di trasporto a conduzione familiare che si occupa di un settore molto specifico, quello del gas, sia con cisterne criogeniche sia come vettori di più comune Gpl.

A gestire l'azienda oggi, come il nome chiaramente suggerisce, sono i tre fratelli Alberto, Renzo e Claudio, con figli e nipoti già impegnati nell'amministrazione e il patriarca Carlo che si fa vedere spesso nella sede principale di Busto Arsizio. La flotta a disposizione in totale consta di una trentina di mezzi, 26 motrici per i trasporti criogenici e otto trattori per il Gpl, per la maggior parte marchiati Renault Trucks. Per quel che riguarda i dipendenti si tratta di 26 autisti, a cui si aggiunge qualche stretto collaboratore.

Il cliente principale, fin dall'inizio dell'attività, è un'azienda locale, la Sapiro, specializzata nel settore dei gas tecnici e medicinali. "Ma con il tempo abbiamo diversificato - spiega Alberto Monoli - per cercare di un non essere condizionati da un unico committente. Adesso quelli di base sono tre e ci siamo buttati anche nel campo del Gpl".

Il dover affrontare un campo così specifico richiede una grande attenzione fin dalla scelta dei veicoli. "Abbiamo inserito in parco camion particolari, come delle motrici a quattro assi. L'obiettivo è di poter disporre di mezzi il più possibile flessibili, che vadano incontro alle necessità della committenza".

Che nonostante il periodo è rimasta piuttosto stabile. "Es-

sendoci specializzati nella distribuzione dell'azoto possiamo contare su di una nicchia rimasta fuori dal giro della grande distribuzione, che ormai è saldamente in mano alle grandi aziende di trasporto. Il nostro vantaggio è che nella criogenia ci vuole una qualità di servizio particolare, dovendo trasferire prodotti molto freddi da un serbatoio all'altro e poi gestire quotidianamente il contatto diretto con il cliente".

**Questo cosa comporta?**

"Che non devi limitarti a pensare all'efficienza dei camion che usi, ma anche alla formazione per il personale, che nel nostro caso è totalmente italiano. Una scelta che deriva dal fatto che non è facile pescare autisti di qualità sul mercato del lavoro europeo, e formarli costa parecchio, quindi ci teniamo stretti i nostri professionisti. Questo ci permette di garantire un servizio eccellente e anche di evitare pericolosi infortuni".



Il titolare della concessionaria Re.Vi. di Cassano Magnago, Giovanni Re (al centro) consegna le chiavi dei due Premium trattore ai tre Fratelli Monoli. Il rapporto tra il dealer e l'azienda è molto stretto fin dal 1995 anno in cui la Monoli acquistò i primi Magnum.



Sempre in tema di efficienza, alla Fratelli Monoli hanno razionalizzato i percorsi. "Decentrando il nostro parco mezzi, in modo da evitare le tratte più lunghe. Gran parte dei camion sono usati per la distribuzione tra Torino, Bergamo e Brescia, questi fanno tappa a Busto o a Caponago, nelle strutture Sapiro. Poi abbiamo alcuni veicoli dislocati in Veneto, nel petrolchimico di Porto Marghera, e altri a Orte che coprono l'Italia centrale. Questa è diventata una necessità, dato che nella criogenia devi sempre tornare vuoto e quindi devi evitare di percorrere troppi chilometri inutili".

La tratta più lunga è riservata al Gpl. "In qual caso carichiamo a Marsiglia, nell'impianto di Laverà, e per questo abbiamo un camion dislocato stabilmente in Valle d'Aosta".

**Come riuscite a gestire una simile dispersione del parco mezzi?**

"Per il momento telefonando direttamente ai nostri autisti, un metodo che come costi risulta ancora essere il più conveniente, anche se ci fa perdere un sacco di tempo".

**Tutti gli accorgimenti messi in atto hanno permesso al trasportatore lombardo di assorbire in buona parte gli effetti della crisi, anche se questioni emergono quotidianamente.**

"Quello che ci danneggia molto è la burocrazia che accompagna il nostro lavoro. Non sempre chi deve controllare è abbastanza informato e questo ci costringe a inutili ricorsi contro sanzioni non meritate. Qualche volta basterebbe usare il buon senso per evitarci tutta una serie di problemi".

DAL 1953 IL CLIENTE PRINCIPALE È SEMPRE STATO LO STESSO

## Una vita al fianco della Sapiro



I Premium vanno a completare una flotta di 30 mezzi.

**BUSTO ARSIZIO** - Per l'attuale Flli Monoli tutto inizia nel dopoguerra, con il fondatore Carlo che, dopo aver preso parte alla guerra di liberazione, mette le mani su di un Man abbandonato dall'esercito tedesco ormai sconfitto. I

primi anni sono dedicati a un trasporto generico, in prevalenza di materie tessili. La svolta arriva dopo l'incontro con il direttore della Sapiro, la Società Anonima Produzione Idrogeno e Ossigeno, che ha bisogno di far arrivare in Lombardia acetilene e idrogeno dallo stabilimento di Porto Marghera, la Multigas, azienda nata nel 1953 che è la stessa data di avvio della Monoli.

Il primo camion dedicato al trasporto in ADR è un Alfa Mille, con cui Carlo Monoli comincia a fare avanti e indietro da Busto a Marghera.

"Da quel momento - spiega il figlio Alberto - la ditta è sempre cresciuta. Mio padre ha acquistato via via altri quattro camion, facendo con grande coraggio una montagna di debiti, tutto quel che possedeva all'epoca infatti era una gran voglia di lavorare. Ha rischiato del suo ed è stato un bene per tutti noi".

GRANDE FIDUCIA NELLA CONCESSIONARIA DI ZONA

## "Noi crediamo nella Re.Vi."



I due trattori sono destinati al traino di cisterne per il trasporto del Gpl.

**BUSTO ARSIZIO** - I due nuovi Premium acquistati dall'azienda lombarda sono destinati uno ai collegamenti con Marsiglia, l'altro alla rete di distribuzione in Lombardia. La scelta di ricorrere al Premium invece dei Magnum utilizzati in

precedenza la spiega Alberto Monoli: "È soprattutto per il peso ridotto e poi ai nostri autisti capita raramente di dover passare la notte a bordo del camion".

Alla fedeltà al marchio Renault Trucks contribuisce invece parecchio l'efficienza della concessionaria Re. Vi.

"Da cui ci serviamo fin dal 1995. Il rapporto con il titolare Giovanni Re è una delle ragioni principali che ci fanno preferire i camion francesi".

Fino a qualche tempo fa alla Fratelli Monoli i camion venivano sostituiti ogni tre anni. "Gli acquisti ce li finanziamo direttamente, non vediamo infatti motivo di accendere un leasing e preferiamo tenerci in casa gli interessi relativi, utili in chiusura di bilancio. Adesso invece abbiamo dovuto allungare i tempi, purtroppo il mercato è profondamente cambiato e la committenza non riconosce aumenti che sarebbero dovuti".

SCANIA / Navteq garantisce la precisione del pionieristico sistema Active Prediction

# Occhio alla salita!

Massimiliano Campanella

MILANO - La lotta al consumo di carburante è da sempre al centro dell'attenzione di un buon trasportatore. Lo è a maggior ragione dopo la batosta di metà 2008, una "mazzata" sui conti economici del proprio lavoro di cui si continuano ad avvertire i dolori. Un aiuto a vincere la lotta ai consumi arriva dalle nuove tecnologie: i massicci investimenti delle Case operanti in questi anni nel settore Ricerca e Sviluppo sta dando i suoi frutti, con sofisticati sistemi in grado di far viaggiare il veicolo limitando al massimo i consumi e sfruttando fino all'ultima goccia di carburante. In prima linea nello sviluppo di nuove tecnologie, Scania si affianca ad aziende leader nell'applicazione di sistemi utili a limitare le spese per i trasportatori. È il caso dell'innovativo sistema Active Prediction, che in questi primi mesi del 2012 sta cominciando ad arrivare nella rete europea Scania. Al sistema Active Prediction Navteq, azienda leader mondiale nel settore mappe, dati di traffico e localizzazione per la navigazione stradale e i servizi pubblicitari mobili, fornisce i dati cartografici: gli attributi stradali Navteq assicurano tutta la precisione, l'affidabilità e il livello di dettaglio richiesti da questa applicazione sviluppata da Scania per il controllo di crociera basato sulla topografia stradale. Inoltre, sempre a proposito di sinergie per trarre il massimo vantaggio dall'applicazione delle nuove tecnologie, i dati cartografici Navteq utilizzati dal sistema

IL CONTROLLO AVANZATO DI CROCIERA DEL COSTRUTTORE DI SÖDERTÄLJE ABBATTE I CONSUMI DI CARBURANTE UTILIZZANDO MAPPE, DATI DI TRAFFICO E LOCALIZZAZIONE PER "LEGGERE" IL TRATTO DI STRADA IN ARRIVO.

Active Prediction vengono elaborati da un motore cartografico progettato da Continental.

Grazie alla capacità di prevedere le caratteristiche topografiche del tratto stradale da percorrere, Active Prediction è in grado di ottimizzare il consumo di carburante modulando opportunamente la velocità di crociera quando il veicolo sta per affrontare una salita o una discesa: ciò consente di risparmiare fino al 3 per cento di carburante. Il sistema riesce a interpretare i dati integrati nella cartografia Navteq, come ad esempio gli attributi ad alta precisione relativi alla geometria stradale, alla curvatura e alla pendenza della strada, e a fornire così informazioni rilevanti prima di percorrere il tratto di strada: in altre parole, il sistema è in grado di dare una "lettura anticipata" della strada.

Il controllo di crociera Scania che si avvale di Active Prediction offre il massimo vantaggio in presenza di itinerari tortuosi, o quelli in cui la strada non risulta mai completamente in piano; in questi casi, il sistema consente risparmi significativi, regolando la velocità prima di affrontare un tratto di strada in discesa. Saranno con ogni probabilità i guidatori meno esperti a trarre i maggiori benefici, ma anche i guidatori con più

stradale in arrivo costituisce un fattore cruciale affinché il sistema possa operare in maniera efficace, e la tecnologia utilizzata da Navteq per sviluppare i dati cartografici si colloca tra i metodi più all'avanguardia per la realizzazione di mappe di ultima generazione, con attributi che oltrepassano i confini della navigazione e supportano i sistemi avanzati di assistenza alla guida come il sistema Active Prediction".

Attualmente, il sistema Scania Active Prediction offre una

possono avere ai fini di una maggiore efficienza nei consumi di carburante, siamo particolarmente lieti che Scania abbia scelto di adottare i dati di precisione Navteq per la sua applicazione Active Prediction. Tutto ciò sottolinea ancora una volta il ruolo chiave giocato dai dati cartografici nel portare sul mercato applicazioni di assistenza alla guida e altre soluzioni avanzate".

Navteq è il maggiore fornitore globale di contenuti di localizzazione sotto forma di map-



esperienza avranno un vantaggio significativo quando si troveranno a percorrere itinerari sconosciuti, al buio o in condizioni meteorologiche avverse. "I dati cartografici - ha spiegato Oskar Johansson, responsabile del progetto Engine Torque Control di Scania - sono memorizzati nello Scania Communicator, che incorpora anche il GPS; in questo modo, il dispositivo può interagire con il sistema di gestione del motore controllando la velocità del veicolo. La disponibilità di informazioni dettagliate sul tratto

copertura completa dell'Europa occidentale e centrale. Nelle altre regioni, o nei punti in cui il segnale GPS risulta debole o assente, il sistema svolge le funzioni normalmente assolve dal controllo di crociera. I dati cartografici sono immagazzinati nella memoria dell'unità e possono essere aggiornati presso i centri assistenza Scania. "In veste di leader - ha aggiunto Bruno Bourguet, Navteq Senior Vice president sales EMEA - ed essendo da tempo impegnati a dimostrare all'industria l'impatto positivo che le mappe digitali

pe, dati di traffico e luoghi che consentono la navigazione stradale, i servizi basati sulla localizzazione e il mobile advertising nel mondo. Navteq fornisce contenuti di localizzazione accurati e completi destinati ai sistemi di navigazione, dispositivi portatili e wireless, applicazioni cartografiche basate su internet e soluzioni per le imprese private e pubbliche. L'azienda, con sede a Chicago, è stata fondata nel 1985 e attualmente occupa circa 5.500 dipendenti in 202 uffici sparsi in 53 paesi del mondo.

TUVIA / L'azienda milanese si espande in Germania e punta a Russia e Kazakistan

# Patto alla Vodka!

"MOSCA BIANCA" NEL TRASPORTO SU GOMMA, DOPO AVER CHIUSO IL 2011 CON UN FATTURATO IN CRESCITA DEL 13 PER CENTO, AVVIA UN'OPERAZIONE DAL VALORE ECONOMICO DI 2,5 MILIONI DI EURO.

MILANO - Se da un lato il settore dei trasporti e della logistica subisce le conseguenze della crisi economica, esistono alcune realtà in controtendenza che ampliano il proprio raggio di azione all'estero e potenziano la propria flotta con mezzi di proprietà. È il caso della milanese Tuvia (55 milioni di euro il fatturato nel 2011, +13 per cento sul 2010), che ha condotto un'operazione di joint venture in Germania e ha acquisito una ventina di camion, investendo in uno dei settori - il trasporto su gomma - che lamentano maggiormente le difficoltà di mercato.

La società milanese, tra i maggiori players mondiali nel settore della logistica e delle spedizioni internazionali legate al settore dell'oil&gas, ha annunciato l'acquisizione di una flotta di mezzi in Germania per lo sviluppo dei trasporti su

gomma verso i Paesi dell'ex Unione Sovietica, Russia e Kazakistan innanzitutto. L'operazione, realizzata grazie a una joint venture con la tedesca TKA Intertrans che ha portato alla nascita di Tuvia Intertrans, ha un valore economico pari a 2,5 milioni di euro. Si tratta solamente del primo step di un'operazione più ad ampio raggio, che entro i prossimi tre anni troverà compimento, secondo i piani dell'azienda, con l'acquisizione di circa un centinaio di camion, all'avanguardia sotto ogni aspetto, con l'obiettivo di rafforzare il presidio di Tuvia nei mercati dell'ex Unione Sovietica. La presenza in quest'area è particolarmente strategica per la società milanese, in cui convive la passione e lo spirito di una realtà a conduzione familiare e l'impostazione manageriale di una struttura globale a tutti gli effetti. E non è un caso che la

proprietà dell'azienda guardi con estremo interesse a operazioni analoghe a quella sviluppata in Germania da mettere in atto in Paesi come la Turchia, l'Armenia e il Tagikistan. "Storicamente - spiega il Presidente e Amministratore delegato della società Marco Oriolo - non avevamo mai avuto mezzi di proprietà e la nostra competenza riguardava l'organizzazione della logistica in tutte le sue fasi, mentre per il trasporto vero e proprio ci appoggiavamo di volta in volta a qualificati partner esterni. Questo fino al 2007, quando abbiamo definito un nuovo assetto strategico per Tuvia, che ha trovato espressione in uno sviluppo sia orizzontale del business, tramite un processo spinto di internazionalizzazione, sia attraverso un piano d'integrazione verticale nella supply chain. Ergo, dotazione di mezzi di proprietà".

Il primo passo ha riguardato l'apertura di numerose filiali estere. "Nel 2007 - prosegue Oriolo - eravamo presenti all'estero con tre filiali operative. Dall'avvio del progetto di rinnovamento strategico interno le



Marco Oriolo, Presidente e Amministratore delegato di Tuvia.

branch estere di Tuvia sono diventate ben 18, con l'ambizioso obiettivo di realizzare un network mondiale di livello assoluto in grado di servire i nostri clienti, principalmente operanti nel settore dei beni di largo consumo, in ogni angolo del pianeta". Il secondo step, riguardante il processo di integrazione verticale dell'offerta di Tuvia, ha riguardato un importante investimento messo a segno nel 2009 e coinciso con la maxi-acquisizione di una flotta di barge (del va-

lore di 20 milioni di euro), ovvero di chiatte della dimensione di 100 m adibite al trasporto merci su acqua.

Investire per crescere è il messaggio. E all'orizzonte ci sono nuovi programmi di sviluppo estero, tramite l'apertura di almeno quattro nuove sedi nel mondo e il consolidamento del controllo su Saga Italia, branch italiana del colosso internazionale del settore delle spedizioni, partecipata al 51 per cento dalla famiglia Oriolo.

REPLICA SISTEMI

WIDMANN OTTIMIZZA LA LOGISTICA DI MAGAZZINO

BUSTO GAROLFO - L'attività all'interno del magazzino Widmann di Busto Garolfo (Mi) prosegue incessante. A sovrintendere al lavoro dei magazzinieri c'è una tecnologia innovativa messa a punto da Replica Sistemi, società specializzata nella progettazione e nell'implementazione di applicazioni software per la gestione della logistica di magazzino e la programmazione dei trasporti. Widmann, primo distributore in Europa di costumi e oggettistica per il Carnevale e altre feste collettive, ha ospitato l'evento "Logistica in movimento" per illustrare i notevoli progressi compiuti dalla logistica di magazzino grazie alle soluzioni tecnologiche di Replica Sistemi, che ha sede centrale a Curtatone (Mn) e due sedi operative a Milano e Chiusa (Bz). Tra stelle filanti, coriandoli, maschere e colori sgargianti, l'implementazione di StockSystemEvolution, integrato alla tecnologia Voice, ha notevolmente migliorato l'efficienza della logistica di Widmann con un incremento della produttività del 20 per cento. StockSystemEvolution è il software sviluppato da Replica Sistemi per l'organizzazione dei flussi logistici; utilizza il sistema di sintesi e riconoscimento vocale degli operatori per gestire i processi di magazzino. Grazie all'utilizzo della voce, i magazzinieri aumentano la produttività in primo luogo perché hanno le mani libere e possono svolgere più attività contemporaneamente: movimentare i prodotti, comunicare, ridurre perdite di tempo ed eliminare i controlli finali. Inoltre, la soluzione Replica Sistemi consente l'"accuratezza degli occhi liberi": non avere fogli da visionare e compilare significa per l'operatore fare la cosa giusta al primo tentativo e correggere eventuali errori mentre vengono commessi. StockVoice è adatto a qualsiasi ambiente industriale (anche quelli particolarmente rumorosi), supporta una piattaforma multilingua ed è indipendente dal linguaggio (o inflessione dialettale e pronuncia) che l'operatore correntemente utilizza per parlare. Il sistema utilizza il riconoscimento vocale per trasformare i dati, ricevuti e inviati al server, in comandi semplici ed efficaci. L'operatore è così facilitato nell'eseguire tutti quei processi logistici che necessitano di rapidità di esecuzione, accuratezza delle operazioni e tempestiva disponibilità delle informazioni. Nella pratica, l'operatore riceve dal computer un comando vocale e ritrasmette/conferma le informazioni attraverso la voce. Gli errori vengono evitati grazie a un sistema di controllo incrociato, che garantisce maggior agilità, rapidità, efficienza nella preparazione degli ordini, produttività e precisione con mani e occhi liberi.

**MERCEDES-BENZ / Unimog premiato per l'ottava volta di seguito dalla rivista "Off Road"**

# Un dinosauro da record

CONSIDERATO IL MIGLIOR VEICOLO FUORISTRADA DELL'ANNO NELLA CATEGORIA "VEICOLI SPECIALI", HA CONQUISTATO IL PRIMO POSTO CON UNO STRAORDINARIO 34,3 PER CENTO DI PREFERENZE.

Lino Sinari

**MONACO** - Se esiste nel panorama del trasporto un veicolo per sua natura considerato adatto alle più impegnative missioni fuoristrada questo è senz'altro Mercedes-Benz Unimog, veicolo nato e concepito per affrontare le sfide più impervie.

Dal tedesco "Universal-Motor-Gerät", cioè "veicolo universale a motore", oggi la fama di Unimog, sia che esso venga utilizzato per essere trasformato in mezzo da lavoro sia che venga adoperato dai pompieri per missioni di salvataggio, è quella di un genere di veicolo a sé stante, con possibilità che nessun altro automezzo al mondo è in grado di offrire. Un vero e proprio "dinosauro" che per l'ottava volta di seguito i lettori della rivista tedesca "Off-Road" hanno scelto come migliore veicolo fuoristrada dell'anno nella categoria "veicoli speciali".

## PER LE MISSIONI IMPOSSIBILI

Il premio è stato consegnato nel corso di una serata di gala tenutasi al teatro "Das Schloss" di Monaco. Hanno votato, per i 101 veicoli in concorso, più di 53mila lettori del magazine specializzato. Nella categoria veicoli speciali il primo posto è andato a Unimog con uno straordinario 34,3 per cento dei voti. Il premio è stato assegnato sulla base dei voti espressi dai lettori della storica rivista di Monaco per veicoli off-road. Le categorie in gara erano le seguenti: "veicoli off-road", "veicoli off-road di lusso", "sports utility vehicles (SUV)", "SUV di lusso", "classici", "pick up", "veicoli speciali" e "veicoli



"Off-Road" dà ai suoi lettori l'opportunità di votare per il migliore veicolo off-road dell'anno, un appuntamento ormai immancabile per gli appassionati del settore.

i veicoli porta attrezzi fuoristrada delle gamme da U 300 a U 500, utilizzati principalmente per lavori di servizio pubblico, nei settori dell'edilizia e dell'energia, per le attività comunali

crossover". Tra i veicoli speciali in lizza, dove per speciali si intendono veicoli off-road progettati per il trasporto di merci e carichi in zone remote o da utilizzare come base per sovrastrutture particolari destinate ad attività antincendio, esplorative e militari. Unimog ha dimostrato di essere nettamente in vantaggio sui concorrenti.

Particolarmente apprezzate sono state le peculiari caratteristiche del veicolo, quali l'eccezionale mobilità off-road garantita dagli assi a portale e l'estrema flessibilità torsionale unite alla caratteristica robustezza e affidabilità di Mercedes-Benz Unimog. Fin dal 1982 la rivista

Gli Unimog U 4000 e U 5000 si caratterizzano per le eccezionali prestazioni off-road. Prodotti dal 2002 a Wörth, sono veicoli speciali nati per essere protagonisti d'interventi complessi in zone accessibili solo attraverso terreni impervi e privi di strade o sentieri.

Unimog è utilizzato soprattutto nel servizio antincendio ma anche per gli interventi durante disastri naturali oltre che per attività esplorative e per interventi di manutenzione e assistenza in zone difficili da raggiungere, dove nessun altro veicolo riesce ad arrivare.

Oltre agli Unimog U 4000/U 5000 la gamma si completa con

oltre che per il trasporto interno nelle grandi aziende e per il servizio bimodale su strada e rotaria. L'ultimo nato della famiglia Unimog è il compatto e maneggevolissimo Unimog U 20 lanciato nel 2008.

Più di sessant'anni fa, per la precisione il 3 giugno 1951, dalla fabbrica di Gaggenau è uscito il primo Mercedes-Benz Unimog; un veicolo speciale unico che unisce straordinarie capacità nella marcia off-road a un'elevata velocità di crociera nell'impiego su strada. Un mezzo polifunzionale e utilizzabile efficacemente nelle regioni più inospitali dal punto di vista della morfologia del territorio.



Unimog è un veicolo speciale unico che unisce straordinarie capacità nella marcia off-road a un'elevata velocità di crociera nell'impiego su strada. Un mezzo polifunzionale e utilizzabile efficacemente nelle regioni più inospitali dal punto di vista della morfologia del territorio.

## NOMINE

### CLAES NILSSON AL VERTICE DI VOLVO TRUCKS



**GÖTEBORG** - Nuova organizzazione del mondo truck a livello mondiale per il Gruppo Volvo. I vertici di Göteborg hanno infatti deciso di ottimizzare il business truck suddividendo la responsabilità delle attività legate al marketing e alle vendite dei brand che fanno capo al Gruppo in tre aree geografiche. Le strategie dei marchi e dei prodotti continueranno comunque a essere gestite a livello globale.

Dall'inizio dell'anno, Claes Nilsson, formalmente Presidente della Divisione europea di Volvo Trucks, ha assunto la responsabilità per il più importante dei brand del business truck del Gruppo svedese: Volvo Trucks. Nilsson è all'interno del Gruppo Volvo dal 1982; da allora ha occupato diverse posizioni in Svezia, Stati Uniti e Belgio, la più recente come responsabile della Divisione europea di Volvo Trucks. In precedenza, ha lavorato nei settori vendite e marketing, pianificazione strategica e sviluppo prodotto di Volvo Trucks. Claes Nilsson sostituisce Staffan Jufors, che ha lasciato il Gruppo Volvo a fine 2011. Le tre aree geografiche sono: Nord e Sud America, Emea (Europa, Medio Oriente e Africa) e Apac (Asia Pacifico). Il desiderio di Volvo è mettere in moto un'organizzazione che possa venire incontro alle esigenze della clientela in modo più efficiente e nel contempo possa stimolare al meglio le potenzialità commerciali di ciascuno dei differenti brand del business truck del Gruppo. Claes Nilsson ha assunto dunque la carica di Presidente Volvo Trucks Emea Sales & Global Brand. Nilsson avrà sia la responsabilità delle attività vendite e marketing per la regione Emea sia quella per la gestione della strategia di prodotto mondiale e di sviluppo del brand Volvo Trucks. "Penso che la nostra nuova organizzazione ci offra significative opportunità - ha dichiarato lo stesso Claes Nilsson - La strategia per Volvo Trucks è stata implementata già da tempo ed è tuttora molto valida. Continueremo a sviluppare le qualità del brand e a fornire ai nostri clienti veicoli che possano soddisfare al meglio le loro elevate aspettative". L'attenzione al cliente continuerà dunque a essere uno dei pilastri della strategia di Volvo Trucks che prevede di espandere la rete di vendita e assistenza. "Noi abbiamo già oltre 2.300 dealer e officine in oltre 140 Paesi e questo numero è destinato a crescere - ha aggiunto Claes Nilsson - Il rapporto con i nostri clienti è centrale per noi e il nostro business va ben oltre la semplice operazione di vendere truck. Questo è solo l'inizio di ciò che facciamo. Per noi tutto ruota intorno all'offrire ai nostri clienti efficienti soluzioni di trasporto con qualità garantita, standard elevati di sicurezza e massima attenzione all'ambiente". Nel 2011 Volvo Trucks ha venduto oltre 100mila camion a livello mondiale. Truck assemblati in 16 Paesi in tutto il mondo in siti produttivi che ora fanno parte dell'organizzazione produttiva all'interno delle Trucks Operations del Gruppo Volvo.

## VENDITE

### CONTINUUM D SUCCESSI PER VOLVO TRUCKS

**GÖTEBORG** - Volvo Trucks ci ha ormai da tempo abituati a risultati commerciali positivi. Anche il 2011, considerato nella sua interezza, non si discosta dalla linea tracciata. Volvo Trucks ha chiuso lo scorso anno con un totale di 115.346 truck venduti, il 53 per cento in più rispetto alle 75.229 unità registrate a fine 2010. Dicembre ha chiuso in bellezza i dodici mesi, mettendo a segno vendite per 11.882 unità, il 27 per cento in più delle 9.320 dello stesso mese del 2010. Considerando ancora l'anno completo, in Europa Volvo Trucks ha venduto 46.088 unità, il 56 per cento in più. E mentre in Europa Occidentale la crescita è stata del 39 per cento da 23.009 a 31.879 unità, nella parte orientale del Vecchio Continente l'aumento è stato del 114 per cento, da 6.626 a 14.209 unità. In Russia, le vendite sono continuate nel segno della positività, aumentando addirittura del 90 per cento a un totale di 878 truck. La positiva congiuntura economica che caratterizza il Paese contribuisce a sostenere e incrementare la domanda di veicoli industriali. In Nord America, l'aumento anno su anno è stato del 98 per cento, da 12.749 a 25.229 unità, così come si è dimostrata un'area geografica di successo il Sud America, dove le vendite di Volvo Trucks sono aumentate del 35 per cento da 18.639 a 25.213 unità. In Brasile, le consegne sono cresciute del 22 per cento nel solo mese di dicembre. Buone le performance anche sui mercati asiatici: l'aumento delle vendite è stato del 41 per cento da 10.071 a 14.224 unità nel 2011. Nei rimanenti mercati, l'incremento è stato dell'11 per cento da 4.135 a 4.592 unità. Volvo Trucks ha venduto lo scorso anno 113.458 veicoli di gamma pesante (oltre le 16 t), il 54 per cento in più, e 1.888 truck di gamma media (7-16 t), il 7 per cento in più.

PACCAR / All'AutoExpo 2012 di Nuova Delhi esposto un versatile Daf CF85

# Daf Trucks in sintonia con il mercato indiano

LA CASA DI EINDHOVEN È SEMPRE PIÙ PUNTA DI DIAMANTE DELL'OFFENSIVA DEL GRUPPO PACCAR NEI NUOVI MERCATI. È IL CASO DELL'INDIA, DOVE ALL'INTERNO DELLA PIÙ GRANDE MANIFESTAZIONE DEL SETTORE AUTOMOTIVE DEL PAESE, È STATO PRESENTATO UN DAF CF85 DOTATO DI MOTORE PACCAR PX-6 180 E DI CASSONE RIBALTABILE ASIA MOTORWORKS (AMW). IL TRUCK È PROGETTATO PER TRATTORI E PER CONFIGURAZIONI VOCATIONAL.

Nils Ricky

NUOVA DELHI - I cosiddetti mercati emergenti stanno acquisendo un ruolo sempre più decisivo nelle strategie espansive dei grandi costruttori. Tra i Paesi più coinvolti c'è senza dubbio l'India. In gennaio, in occasione di AutoExpo 2012 a Nuova Delhi, la più grande manifestazione del settore automotive della nazione, giunta quest'anno alla sua undicesima edizione, Paccar ha presentato il Daf CF85, uno dei truck di maggior successo della gamma olandese. Come ha spiegato Dan Sobic, Vice presidente esecutivo Paccar, "l'India è uno dei mercati più grandi e in più rapida crescita al mondo per i veicoli industriali. L'evento AutoExpo ci ha offerto un'eccellente opportunità di esporre i nostri prodotti Daf, marchio leader nel settore, ai clienti indiani di veicoli commerciali". Il Daf CF85 esposto era dotato di motore Paccar PX-6 180 e di un cassone ribaltabile Asia Motorworks (AMW). Il versatile truck del brand olandese è progettato per trattori e per configurazioni vocational. Daf Trucks è uno dei costruttori leader in Europa nel segmento trattori. I suoi camion sono venduti e assistiti da una rete di oltre mille dealer in tutto il mondo. "I veicoli Daf - ha



Il Daf CF85 esposto all'AutoExpo 2012 di Nuova Delhi. È equipaggiato con motore Paccar PX-6 180.

detto Don Schulte, Amministratore delegato Paccar in India - hanno successo grazie alla loro eccellente affidabilità, efficienza e alti standard di comfort di guida. L'AutoExpo 2012 ci ha dato l'opportunità di incontrare potenziali clienti, rivenditori e fornitori".

All'interno delle strategie della multinazionale americana Paccar, Daf Trucks ha assunto

da tempo un ruolo di primo piano. Alla Casa di Eindhoven il Gruppo Paccar ha affidato l'importante compito di sfondare nei nuovi mercati, in giro per il mondo. Prima quello sudamericano (in Brasile nel 2013 prenderà il via la produzione nel nuovo impianto di Ponta Grossa) e poi quello indiano, dove potrebbe anche essere costruita una nuova fabbrica e dove al

momento è attivo un centro di sviluppo in collaborazione con il partner locale Kpit. In Russia, Daf Trucks ha inaugurato nell'aprile 2011 una nuova sede ed è allo studio la fattibilità di un impianto di assemblaggio locale: il marchio olandese intende raggiungere le 6mila unità immatricolate nel 2015. In Africa, Daf è attiva in Marocco, Nigeria e Angola. Nel continente

nero, l'aumento dei volumi previsti dal 2011 al 2012 sarà da 800 a 1.000 unità mentre in Medio Oriente si passerà da 1.100 a 1.250 unità. Daf ha un nuovo importatore in Arabia Saudita e partner qualificati negli Emirati Arabi Uniti, in Kuwait e Qatar. Mercato fortemente in espansione quello turco, dove si prevede per Daf un aumento dei volumi dalle 1.350 unità del 2011 alle 1.700 di quest'anno. Tornando al Brasile, qui Daf ha come obiettivo una quota mercato del 10 per cento, il cui target potrà essere raggiunto grazie al lavoro di una rete di 25 dealer che copriranno 100 località dello sterminato Paese.

Non va poi dimenticato che Daf ha siglato un importante accordo con Tatra, di cui ha acquisito il 19 per cento della quota azionaria. A Tatra vengono consegnati componenti per il nuovo veicolo off road progettato dal costruttore ceco. Stiamo parlando di cabine della gamma CF e motori della famiglia Paccar MX. Inoltre, la rete dei dealer Daf potrà commercializzare il nuovo truck Tatra che, tra l'altro, espone il logo "powered by Daf". Le previsioni indicano un potenziale di mercato nell'Unione Europea di 7.500 unità.

L'Asia gioca senza dubbio un ruolo di assoluta importanza strategica per Paccar. A cominciare dalla Cina, il più grande mercato di veicoli industriali al mondo con il 46 per cento delle immatricolazioni totali. Qui Paccar vende attualmente motori delle famiglie PR e MX ad aziende produttrici di autobus. Inoltre, la sede di Shanghai è stata ampliata. Oltre a Cina e India, anche Taiwan ha assunto la sua posizione sullo scacchiere. Sull'isola, interessata da una fase di crescita economica (nel 2010 si è registrato un aumento del 10 per cento, il più alto da 23 anni) Daf Trucks opera dal 2006 e nel 2010 è risultata l'azienda leader di mercato tra i marchi europei attivi nel settore delle motrici pesanti. A Taiwan, presso l'azienda FASC (Formo-

sa Automobile Sales Corporation), a fine 2011 è uscito dalle linee di produzione il millesimo truck Daf: un CF85 equipaggiato con motore Paccar MX da 12.9 litri e 460 cv di potenza. Il veicolo è stato assemblato in loco.

La Formosa Automobile Sales Corporation si occupa della commercializzazione e vendita dei veicoli industriali Daf a Taiwan, nonché della produzione locale. In media, ogni settimana vengono assemblati in questo stabilimento dieci veicoli CF, utilizzando i cosiddetti kit "CKD" (Completely Knocked Down), che Daf Trucks spedisce nella capitale Taipei.

## A TAIWAN COME IN EUROPA

Daf ha formato il personale addetto all'assemblaggio di FASC, affinché la qualità dei veicoli assemblati a Taiwan sia equiparabile a quella dei veicoli prodotti in Europa. Daf fabbrica per il mercato di Taiwan le motrici CF85 a due e tre assali. "Questi veicoli - ha dichiarato Seiko Chen, Presidente di Formosa Automobile Sales Corporation - sono ideali per gli impieghi pesanti grazie al loro modesto peso a veicolo scarico, che consente carichi più elevati, all'eccellente comfort per l'operatore e all'esclusiva combinazione di una cabina compatta con un motore estremamente potente. La nostra collaborazione con Daf è mirata a migliorare la nostra posizione di mercato e il nostro obiettivo per il 2012 è registrare 650 veicoli CF, 200 in più rispetto ai 450 dello scorso anno. Stiamo anche valutando la possibilità di assemblare localmente il veicolo da distribuzione LF".

Dal canto suo, Michiel Kuijs, Amministratore delegato del reparto Vendite di Daf Trucks, ha commentato: "Siamo fieri della nostra collaborazione con FASC, che rappresenta un partner prestigioso e professionale, che mira a rafforzare ulteriormente la presenza di Daf a Taiwan".

## È INIZIATA A PONTA GROSSA LA COSTRUZIONE DELL'IMPIANTO DAF IN BRASILE

### Partono i lavori per il nuovo avanposto



Foto simbolo all'inaugurazione del nuovo impianto Daf Trucks in Brasile.

NE È PREVISTO IL COMPLETAMENTO NEL 2013 E CONSENTIRÀ L'ASSUNZIONE DI CIRCA CINQUECENTO DIPENDENTI. LE FELICITAZIONI DEL GOVERNATORE DI PARANÁ.

PONTA GROSSA - Il Brasile è oggi una democrazia stabilizzata, sebbene debba ancora affrontare alcune sfide soprattutto sul piano delle infrastrutture e della difesa dei diritti personali. Sul piano economico, nell'ultimo decennio è iniziata una graduale e continua apertura dell'economia brasiliana, la percezione sulla situazione attuale dell'economia è nettamente migliorata. La crisi economica ha colpi-

to il Brasile in un momento di rapida crescita e il governo ha reagito con una politica monetaria che ha sostenuto le imprese e le famiglie: per far fronte alla drammatica situazione economica, l'ex presidente Lula ha creato una commissione di industriali e imprenditori brasiliani che si è occupata da subito di assicurare l'apertura creditizia. E oggi il boom economico iniziato dieci anni fa prosegue, anzi: l'avvicinarsi dei Mondiali 2014 rende l'economia decisamente frizzante.

Sull'onda di tale dinamismo Paccar ha iniziato il 2012 con la costruzione dell'atteso nuovo impianto di produzione: una fabbrica di assemblaggio di 300mila mq su un terreno di 569 acri nella città di Ponta Grossa, nello Stato del Paraná. "Questo nuovo impianto di assemblaggio Daf - ha dichiarato Mark Pigott, Presidente e Chief executive officer Paccar - rappresenta uno sviluppo di importanza strategica per Paccar. Intanto è il frutto di 200 milioni di dollari d'investimento. La costruzione è già iniziata e dovrebbe essere completata nel 2013. Ponta Grossa ha una forza lavoro eccellente e una vicinanza strategica ai partner fornitori del porto di Paranaguá".

L'impianto ad alta tecnologia e

basso impatto ambientale è stato progettato per assemblare i veicoli di qualità premium Daf XF, CF e LF e il motore leader del settore Paccar MX. Produrrà veicoli Daf per il Brasile e tutto il mercato latino-americano. I camion Daf saranno distribuiti attraverso una rete di rivenditori indipendenti di Daf. "Siamo orgogliosi - ha detto il governatore dello Stato del Paraná, Beto Richa - che Paccar abbia selezionato Ponta Grossa per il suo nuovo impianto di assemblaggio Daf. Il loro investimento rafforza l'impegno di Paraná per portare lavori di alta qualità al nostro Stato grazie alla nostra forza lavoro eccellente. Paccar aiuterà a stimolare la crescita economica e contribuirà a un miglioramento della qualità della vita in questa regione".

"Apprezziamo il sostegno dello Stato del Paraná e di Ponta Grossa - ha osservato Marco Davila, Presidente Daf Caminhões - e non vediamo l'ora di sviluppare partenariati forti con la comunità locale. Siamo lieti di lavorare a stretto contatto con l'Università di Ponta Grossa, l'Università Tecnologica del Paraná e altri istituti tecnici della regione. Non appena aumenteranno i livelli di produzione Daf, ci aspettiamo di assumere fino a 500 dipendenti".

## ARRIVA SCHULTZ, EX MANAGER FORD

### Volto nuovo del Cda Paccar



Mark Schulz

BELLEVUE - Mark Pigott, Presidente e Chief executive officer Paccar, ha annunciato che Mark Schulz è stato eletto nel Consiglio di amministrazione Paccar Inc, con effetto dal prossimo 23 aprile 2012. Schulz, 59 anni, è stato Presidente delle Operazioni Internazionali alla Ford Motor Company dal 2005 fino al suo pensionamento nel 2007. Durante i suoi 32 anni di permanenza in Ford, ha ricoperto posizioni di senior executive con responsabilità per le operazioni in Medio Oriente, Asia e Sud America. Attualmente è chief executive officer di MA Schulz and Associates, società di consulenza di management, e uno dei soci fondatori in Fontinalis Partners, impresa d'investimento strategica nella tecnologia di trasporto.

Ha conseguito la laurea in ingegneria presso la Valparaiso University e presso la Michigan University, inoltre ha conseguito un MBA presso l'Università di Detroit e un master in management presso il "Massachusetts Institute of Technology". Ricopre il ruolo di direttore della Dana Holding Corporation, e in precedenza è stato direttore del Comitato Nazionale degli Stati Uniti-Cina e del Business Council Stati Uniti-Cina. "La Paccar - ha dichiarato Mark Pigott - è molto contenta che Schulz si unirà al Consiglio di amministrazione. I suoi 30 anni di esperienza di management internazionale nella produzione di veicoli offrono una forte prospettiva che andrà a beneficio della Paccar nella sua crescita globale".

CEVA LOGISTICS / Siglata una partnership biennale con il Gruppo Bormioli Rocco

## Il vetro viaggia sicuro

L'OPERATORE LOGISTICO È RESPONSABILE DELLE ATTIVITÀ DI RITIRO DEI PRODOTTI DELLA STORICA VETRERIA PARMENSE, DELLA MOVIMENTAZIONE E DEL CARICO DEI MEZZI IN USCITA DAL MAGAZZINO.

MILANO - Le attività di scarico, stoccaggio, prelievo e approntamento delle spedizioni per il cliente finale al Gruppo Bormioli sono gestite da un unico operatore tramite un approccio completo che si prefigge un unico obiettivo: offrire una soluzione efficace, rapida e personalizzata. Per due anni ad occuparsi dell'intero filone della logistica della storica vetreria, nata a Parma nel 1825, sarà Ceva Logistics, uno dei principali operatori logistici al mondo, che ha siglato un accordo biennale con il gruppo Bormioli Rocco, oggi leader di mercato nei prodotti in vetro e in plastica, presente in oltre cento Paesi e con circa 3mila

dipendenti. Ceva sarà responsabile delle attività di ritiro dei prodotti al termine dei processi di lavorazione, della loro movimentazione e del carico dei mezzi in uscita presso il magazzino Bormioli a Trezzano sul Naviglio, in provincia di Milano, all'interno di un'area di oltre 50mila mq. L'operatore logistico si occuperà inoltre del trasporto dei prodotti da questo magazzino al proprio polo logistico a San Pietro Mosezzo, in provincia di Novara. In questa struttura Ceva gestirà le attività di scarico, stoccaggio, prelievo e approntamento delle spedizioni per i clienti finali. La partnership prevede un graduale ampliamento del rapporto con Bormioli: Ceva movimenterà inizialmente 7mila pallet all'anno, arrivando a gestirne fino a 70mila all'anno entro la fine del contratto. Inoltre, durante il periodo dell'accordo, gli shuttle coinvolti nel trasporto tra il magazzino Bormioli e quello di Ceva incrementeranno gradualmente fino a circa otto al giorno. Tutte queste operazioni si svolgeranno su un'area dedicata di 4mila mq, destinata a essere ampliata fino a raggiungere una superficie di 17mila mq.

Piena soddisfazione per la qualità Continental in condizioni di utilizzo estreme

## Cardwell sceglie MPT80

MILANO - "Io e il mio team siamo soddisfatti non solo della performance del prodotto, ma anche dell'assistenza e del supporto di Continental. Come accade in molte aziende oggi, siamo costantemente sotto pressione. L'utilizzo di pneumatici Continental MPT80 mi ha liberato di un problema, ora non mi devo più preoccupare dei guasti ai pneumatici". Così si è espresso Drew Gallagher, uno dei proprietari dell'azienda scozzese Cardwell, nel commentare le performance dei pneumatici Continental Industria MPT80. Cardwell, attiva nel settore del commercio al dettaglio, nel campo delle costruzioni, della manutenzione stradale e nel commercio all'ingrosso nel settore vivaista, ha scelto per il suo parco mezzi i pneumatici MPT80 per la stagione invernale. L'azienda familiare con sede a Lunderston Bay Gourrock ha deciso di affidarsi ai pneumatici Continental dopo essere stata delusa dai pneumatici del fornitore precedente che, a causa di un numero troppo elevato di forature, provocavano numerosi fermi macchina. La scelta definitiva è stata supportata da una prima fase di test in cui i pneumatici Continental, nonostante un lungo periodo di nevicata, hanno rivelato le loro qualità, permettendo di ridurre considerevolmente i tempi di fermo dovuti a guasti.

"Ho deciso di montare i pneumatici Continental su uno dei nostri veicoli per l'inverno 2010/2011, uno dei più rigidi degli ultimi decenni, con temperature giornaliere di 1°C che arrivavano fino a -

18°C durante la notte - racconta Gallagher - Devo ammettere che sono stato molto colpito dalle performance di questi pneumatici: non abbiamo avuto alcun tipo di problema; i pneumatici Continental si sono dimostrati particolarmente resistenti, ideali per condizioni di impiego esigenti".

Gallagher utilizza sulla sua flotta di autoveicoli 4x4 gli MPT80 nella misura 12,5 R 20. Gli ottimi risultati ottenuti con questi pneumatici hanno convinto in poco tempo la Cardwell a provare altri prodotti Continental e a montare le coperture Continental Industria SC20 sui propri carrelli elevatori. Grazie alla loro struttura, i pneumatici Continental Industria MPT sono particolarmente indicati per i veicoli che devono raggiungere elevate velocità su strada coniugando buone prestazioni e trazione nel fuoristrada, specialmente in condizioni estreme. La carcassa flessibile garantisce sia un'elevata velocità su strada sia un'ottimale performance su terreni fangosi e più in generale nel fuoristrada. I pneumatici Continental MPT sono ideali per cantieri, lavori municipali, servizi sanitari, impiego militare e agricoltura. L'MPT80 abbina valide caratteristiche da fuoristrada a un'elevata resa chilometrica, ideale in ambiente invernale. Grazie al disegno del battistrada ottimizzato che limita le emissioni acustiche e alla larga superficie di contatto dei tasselli, MPT80 è adatto all'impiego su veicoli polivalenti in tutte le applicazioni e assicura una buona trazione sia su neve che in fuoristrada.

MAGRI GOMME / Iniziativa di GT Radial, quarto produttore mondiale di pneumatici truck

## GT Assist approda in Italia

CARPENEDOLO - GT Radial ha lanciato il nuovo servizio GT Assist rivolto ai trasportatori. GT Radial sta assumendo nel comparto autocarro un ruolo sempre più importante in Italia, nel resto d'Europa e nel mondo. Il brand, oggi il quarto produttore mondiale di pneumatici truck, dimostra capacità di innovarsi e proporsi al mercato con prodotti all'avanguardia per ogni veicolo e per ogni tipologia di trasporto. Anche dal punto di vista dell'assistenza, GT Radial ha deciso di essere protagonista di primo piano. Ciò grazie a GT Assist, un network di operatori professionisti del settore truck che con le loro organizzazioni garantiscono la mobilità dei trasportatori europei che utilizzano i pneumatici GT Radial. Questo servizio, già attivo da qualche anno nel continente, approda ora anche in Italia, supportato dalla presenza della rete di rivenditori autorizzati GT Radial che si occupano di soccorso stradale. Questa rete, grazie all'accordo stipulato tra Magri Gomme, distributore nel nostro Paese di GT Radial, e SOS24h, azienda leader nel settore del soccorso stradale truck, viene dunque integrata da una serie di officine meccaniche che riservano, agli utilizzatori e ai rivenditori di prodotti

GT Radial, una serie di servizi esclusivi a prezzi altamente competitivi. Per usufruire di questi servizi, al trasportatore che utilizza pneumatici del brand basterà richiedere la GT Assist Card, una tessera gratuita rilasciata direttamente dai gommisti rivenditori GT Radial Truck che assicurano qualsiasi tipo di soccorso al trasportatore.

Avvalendosi della rete di officine di SOS24h e con l'intervento gestito interamente da un call center contattabile semplicemente chiamando il numero verde 800.605.644, GT Assist garantisce: servizio di traino carri e deposito mezzi; soccorso meccanico con officine mobili attrezzate, in grado di effettuare manutenzioni, riparazioni e sostituzione di parti danneggiate di motori e altro in tempi brevissimi; capacità d'intervento sull'intero veicolo, anche la parte trainata; servizio 24 ore su 24, 7 giorni su 7 in Italia ed Europa; interventi diretti sul 100 per cento della rete autostradale italiana con un tempo massimo di 90 minuti dalla chiamata; costi certi come da tariffario SOS24h personalizzato per i possessori di tessera; soccorso pneumatico con pagamento regolato con il rivenditore GT Radial.



www.extranetvdo.it

www.dtco.it

© profetrusci | 2011

## VDO Telematics: per orientarsi nella telematica senza imprevisti.

VDO affianca la tecnologia telematica al tachigrafo digitale per rendere più efficiente la tua flotta.

VDO Telematics offre soluzioni modulari che, nel rispetto degli obblighi di legge, permettono di scaricare i dati tachigrafici da remoto, localizzare i propri mezzi, pianificare viaggi e percorsi da seguire (navigazione assistita truck), comunicare tramite messaggistica con i propri autisti e ricevere, elaborare e valutare i dati relativi al consumo di carburante e ad altre informazioni tecniche del veicolo (dati FMS/CAN-bus).



vdotelematics.it@continental-corporation.com

Continental Automotive Trading Italia Srl  
Via Vialba, 50  
20026 Novate Milanese (MI) - Italia  
Tel.: +39 02356801 - Fax: +39 0238204339

VDO

VDO è un marchio del Gruppo Continental Automotive

L'OPERATORE VIAGGIA A MANI LIBERE E CON CUFFIA E MICROFONO ED È IN CONTATTO CON IL SOFTWARE CHE LO GUIDA. È COSÌ CHE SI RIESCE A FAR FRONTE A UN VOLUME DI OLTRE 250MILA SPEDIZIONI L'ANNO SU TUTTO IL TERRITORIO NAZIONALE E 175MILA IN EUROPA.

Massimiliano Campanella

**RHO** - Ridurre i costi di gestione è diventato un imperativo da quando, nel 2008, la crisi economica globale si è abbattuta sulle aziende italiane. Se l'azienda in questione per il suo lavoro ha bisogno di un magazzino efficiente, ridurre i costi di gestione è possibile ma senza inficiare il buon andamento dei processi. Se per caricare un camion in uscita si impiega la metà del tempo, si sono raggiunti entrambi gli obiettivi: si risparmia e il processo di magazzino è ben organizzato, con il conseguente miglioramento del livello di servizio offerto ai propri clienti. Tutto ciò è possibile se si mettono ben a frutto le più recenti innovazioni tecnologiche applicate alla logistica, che è quanto ha fatto Fercam nel suo magazzino di Rho - alle porte di Milano - che siamo andati a visitare per capire (e vedere) come funziona la tecnologia grazie alla quale

stro Paese presenta un peso sul fatturato industriale superiore alla media europea. "Il sistema Italia - ha proseguito Corazzola - ha un gap di competitività rispetto al resto d'Europa di circa 12 miliardi di euro, analizzando il costo della logistica nel 2009".

#### PARTNERSHIP DI RILIEVO

Nel 2009 il panorama italiano della tipologia di servizio logistico è stato così distribuito: 103 miliardi di euro alla logistica tradizionale, di cui 39 miliardi al trasporto leggero (veicoli merci fino a 3,5 t), 36 al trasporto pesante e 28 ad altro tipo di trasporto. Nel caso dei veicoli commerciali prevale il trasporto auto gestito, quello esternalizzato "pesa" solo per il 21 per cento. Il trasporto pesante vede invece prevalere l'esternalizzazione: 83 per cento.

Questi i dati. Ma qual è la proposta del manager Fercam?

"Noi - ha risposto Marcello Corazzola - non siamo trasportatori che affittano magazzini né logistici che fanno trasporto. Il nostro obiettivo è elevare la soddisfazione del servizio al cliente garantendo tempi di consegna contenuti e rispetto delle scadenze e delle caratteristiche della merce concordate. Dagli anni Ottanta a oggi la percentuale dei costi logistici sulle vendite è calata: dal 12 e oltre è scesa sotto il 6 per cento. All'opposto il trend dei servizi a valore aggiunto sono saliti dall'1 o poco più a quasi il 3 per cento. Sul mercato Fercam ha adottato diverse opzioni, nel caso del trasporto pesante prevale la terziarizzazione del magazzino e la distribuzione a uno o più fornitori di servizi logistici, che è quanto fanno ad esempio Fiat e Iveco". L'obiettivo di Fercam è una vera e propria sfida alla crisi: "Entro il 2015 - ha aggiunto il direttore della Divisione - vogliamo essere il numero uno in Italia. Per farlo intendiamo espandere la nostra rete, che quest'anno ha visto aggiungersi il sesto hub a Bologna, accanto a quelli storici di Milano e Verona e agli ultimi arrivati a Padova, Napoli e Pescara. Il sistema che adottiamo è omogeneo a quello dei nostri partner euro-

pei e questo ci consente di avere nel mondo partnership con nomi di rilievo dal Sud Africa all'Egitto, dalla Nuova Zelanda al Brasile al Giappone".

Ma qual è il segreto della logistica di Rho? In che modo Fercam sfida la crisi a livello operativo? "Per me - ci ha risposto Marcello Corazzola - parlo i numeri. Prendiamo un esempio su tutti, quello del cliente Orieme del settore elettronica: solo per loro movimentiamo 400 container l'anno, 40mila colli al mese arrivano dai container. Per Orieme gestiamo lo stoccaggio nel nostro centro logistico ma anche le pratiche doganali: 200 pallet in ambito doganale, 2mila in stock medi, 2.500 referenze gestite. Seguono la preparazione degli ordini e le consegne ai clienti finali: 1.500 spedizioni l'anno, 45mila pezzi in uscita al mese". Come si fa a movimentare in un mese 85mila pezzi solo per un cliente? Qui entra in gioco il fornitore Replica Sistemi: a Rho utilizzano il software per l'organizzazione della logistica di magazzino StockSystemEvolution, integrato alla tecnologia vocale e a DFD Dogana, il modulo per gestire il magazzino doganale. "Core business di Fercam come

operatore logistico - ha concluso Corazzola - è l'ottimizzazione dei flussi di merci con differenti caratteristiche gestite in grandi quantità e volumi in modo preciso, flessibile ed efficace".

A questo punto siamo curiosi e andiamo a vedere dal vivo come funziona questo StockSystemEvolution. In sostanza l'operatore di magazzino viaggia con cuffia e microfono, in comunicazione con un computer che, mentre egli sposta il carrello lungo i corridoi e gli scaffali, gli dice quanti colli deve prelevare da quale posizione. L'operatore conferma a voce il prelievo e prosegue. "Senza questo sistema - ha spiegato Gianfranco Brillante, Direttore della filiale Fercam di Milano - l'operatore sarebbe costretto a fermarsi, prendere visione di appunti su un foglio e verificare di aver prelevato il collo giusto. Col software che gli parla e lo guida riceve invece le missioni da effettuare tramite un comando vocale e può operare con entrambe le mani libere. Le attività di magazzino risultano enormemente più rapide, in una percentuale che va dal 25 ma può arrivare fino al 50 per cento di risparmio di tempo, senza dimenticare che otteniamo una drastica riduzione

ne degli errori. Inoltre, in caso di necessità di inserire un nuovo operatore i tempi di apprendimento sono molto ridotti, visto che si tratta di semplici dialoghi. Gli operatori sono più attenti e precisi in modo naturale e il team di lavoro è più efficiente e responsabile".

#### GAMMA COMPLETA DI SERVIZI

Con tre siti produttivi, 120 collaboratori e oltre mille mezzi di trasporto, la filiale Fercam di Milano è in grado di offrire la gamma completa dei servizi Fercam. "Ogni esigenza di trasporto a carico completo o parziale per l'Italia o l'Europa - ha aggiunto Brillante - da noi trova la giusta offerta tecnica ed economica. Facciamo 5mila trasporti l'anno da e verso tutte le rotte europee, 7mila spedizioni l'anno su tutta Italia, oltre 10mila trasporti l'anno tra Italia, Germania e Benelux attraverso 700 casse mobili e una company train da 7,82 a 13,60 m. Grazie al network europeo oltre 175mila spedizioni l'anno vengono gestite con interscambi giornalieri con le principali località europee. Partono ogni anno dal solo sito di Rho oltre 250mila spedizioni su tutto il territorio nazionale".

**FERCAM / Sito di Rho, modello di efficienza grazie alle più recenti tecnologie**

# Come ti velocizzo la logistica

il magazzino Fercam ha raggiunto un elevato grado di efficienza e produttività.

#### FULL TRUCK LOAD

Azienda a gestione familiare, Fercam è uno dei maggiori operatori logistici in Italia con competenze specialistiche. Leader nell'Ftl (Full truck load), ovvero nei carichi completi, è nata nel 1949 come "Società di carrellamento ferroviario", da qui Fer (ferrovia) e Cam (camion). Oggi fa parte del network europeo del Gruppo Entargo e conta 1.375 dipendenti diretti, che salgono a 1.845 se si conta la manodopera di magazzino, 54 filiali (di cui 35 in Italia), un parco mezzi di 2.200 unità di carico, depositi per una superficie complessiva di 650.800 mq, magazzini gestiti per 300mila mq e un fatturato che nel 2010 ha consuntivato 430 milioni di euro. "Oggi più che in passato - ha spiegato Marcello Corazzola, Direttore della Divisione Dit/Log di Fercam - la logistica rappresenta per l'azienda un differenziale competitivo. Siamo di fronte a due chiare necessità: allargare e integrare una rete sempre più estesa e complicata da gestire e rendere più efficiente la catena logistica distributiva. Bisogna passare da una logica di bontà del servizio in base alla tariffa più conveniente ad una valutazione a 360 gradi delle ricadute economiche e organizzative per l'azienda".

L'invito di Corazzola è fare in modo che il trend crescente registrato negli ultimi anni in Italia dall'incidenza della logistica sul Pil rappresenti un punto di svolta, l'occasione per "scavalcare" il concetto di logistica tradizionale, che nel no-



**IN PRIMA LINEA NELLA PROGRAMMAZIONE DEI TRASPORTI**

## Replica Sistemi, esperienza di trent'anni

**RHO** - StockSystemEvolution è uno dei prodotti di punta di Replica Sistemi, società specializzata nella progettazione e implementazione di applicazioni software per la gestione della logistica di magazzino e la programmazione dei trasporti. Da trent'anni sul mercato, è oggi una realtà di 140 persone con un fatturato annuo di 17 milioni di euro.

"L'elevata specializzazione nel settore logistica e trasporti - ha dichiarato Maurizio Ghiselli, Account Manager di Replica Sistemi - qualificano le nostre soluzioni tra le principali applicazioni software presenti sul mercato internazionale, capaci di produrre valore e garantire un concreto

ritorno degli investimenti". I software di Replica Sistemi consentono tra l'altro di gestire le spedizioni dei prodotti e i relativi viaggi. Oltre a StockSystemEvolution, la gamma propone Showtrip, software per la gestione evoluta delle flotte, e Controller, software per l'amministrazione e il controllo dei costi di trasporto stradale, marittimo, aereo e ferroviario. Replica Sistemi ha sede a Curtatone, alle porte di Mantova, e ha filiali a Milano, Chiusa (Bolzano) e Senigallia (Ancona), nonché tre siti produttivi, due a Rho e uno ad Arese.

"Il target dei nostri mercati - ha aggiunto Ghiselli - è molto vario. Nel caso della logistica e

del trasporto tra i clienti abbiamo oltre a Fercam tra gli altri Codognotto, Deufol, Schenker. Le nostre soluzioni utilizzano server centralizzati anche in sistemi logistici distribuiti su rete geografica. Sono applicazioni parametriche, si adattano perfettamente alle diverse tipologie di magazzino e di trasporto. Gestiscono realtà complesse, dalla gestione dei transit point alla gestione dell'intermodalità. Sono multi-società: gestiscono in modo centralizzato le merci e le unità di trasporto appartenenti a diverse ragioni sociali, pur mantenendo differenti logiche di funzionamento differenziate per ogni singolo cliente".

# E=MC<sup>2</sup>

## ECOSTRALIS MUOVE IL CAMBIAMENTO.

**7,32%** di riduzione  
consumi ottenuto  
con ECOSTRALIS

TÜV SÜD ha certificato il metodo di misura di IVECO e verificato la plausibilità dei risultati.



Maggiori informazioni riguardanti la prova realizzata su [www.iveco.com](http://www.iveco.com) Auto Service



NUOVO

# ECOSTRALIS

**La formula perfetta che unisce economia ed ecologia.**

- **Economico ed ecologico:** nuovo motore 460CV EEV con risparmio di carburante fino a 7,32%
- **Completo:** cambio Eurotronic, spoiler superiore e laterale ed Hill Holder di serie
- **Produttivo:** contratti di garanzia, assistenza e manutenzione dedicati fino a 5 anni\*, corsi di guida economica Iveco Driver Training, sistema telematico Blue&Me™ Fleet.

NUMERO VERDE 800.800.288

# IVECO

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

\* Dettagli della copertura disponibili presso la rete IVECO. Per attivazione dei servizi e dettagli rivolgersi presso le concessionarie IVECO aderenti all'iniziativa. Immagine a solo scopo illustrativo.

A Stoccolma una stazione di rifornimento Volvo Trucks per gas metano liquefatto

## Gas o diesel? Meglio insieme

IL COSTRUTTORE SVEDESE, PARTNER DEL PROGETTO CLEANTRUCK, DALL'ESTATE 2011 HA MESSO IN PISTA UN FE METHANEDIESEL PER IL TRASPORTO DI RIFIUTI CONVERTIBILI IN BIOGAS.

STOCOLMA - È stata aperta alla fine dell'anno scorso la prima stazione di rifornimento della regione Grande Stoccolma per GNL-LBG, ovvero gas metano liquefatto. La stazione di servizio Statoil Järna fa parte del BiMe Trucks, progetto in cui Volvo Trucks è una delle società partecipanti insieme ad AGA, che fornisce il gas liquefatto. Uno degli obiettivi del progetto è quello di costruire infrastrutture necessarie per gas metano liquefatto in Svezia. La prima stazione di rifornimento per gas metano liquefatto della Svezia è stata inaugurata allo Stigs Center di Göteborg. Il progetto comprende anche la realizzazione di stazioni GNL a Malmö e

Jönköping. Inoltre, ci sono progetti per stazioni aggiuntive per stare al passo con l'aumento della domanda.

Alla cerimonia di apertura a Stoccolma, Volvo Trucks era presente con una serie di camion FM MethaneDiesel alimentati dal motore da 13 litri progettato per funzionare con una combinazione di biogas e diesel. "È estremamente importante - ha affermato Lennart Pilskog, Direttore Affari Pubblici di Volvo Truck Corporation - che la rete di rifornimento di gas metano liquefatto si espanda, al fine di garantire lo sviluppo della nostra tecnologia metano-diesel. La nuova stazione di rifornimento è un passo molto



importante in questa direzione". Nell'ambito del progetto CleanTruck oltre all'inaugurazione si è svolto a Stoccolma un seminario in cui Volvo Trucks è

stato uno dei partecipanti. Col supporto dei propri clienti, Volvo ha esposto camion MethaneDiesel delle gamme FL, FE e FM. Inoltre, è stato portato

appositamente il truck ibrido elettrico-diesel Volvo FE che opererà nella zona di Stoccolma. Tra le varie attività disponibili, i partecipanti hanno avuto la possibilità di eseguire un test-drive del camion. Durante il seminario, agli autisti che utilizzano questi veicoli su base giornaliera è stata data la possibilità di fornire un feedback e condividere le loro esperienze pratiche.

Dall'inizio dell'estate del 2011 è operativo un truck Volvo FE MethaneDiesel per la distribuzione tra il magazzino centrale e la catena di supermercati Lidl a Eskilstuna e i negozi della società a Stoccolma. Il camion, che fa parte del progetto CleanTruck, trasporta ogni anno 450 tonnellate di rifiuti biologici a base alimentare. Questo rifiuto è trasformato in un apposito impianto e poi convertito in biogas. Lo scopo di CleanTruck è quello di stabilire la presenza di stazioni di rifornimento di carburanti rinnovabili e testare e dimostrare la funzionalità di nuovi tipi di veicoli eco-sostenibili per un trasporto amico dell'ambiente in tutta la Svezia. Il progetto copre un periodo di quattro anni dal 2010 al 2013.

## ALLESTITORI FASSI GRU TRAGUARDO SUPERATO

ALBINO - Abbinabile alle gru Fassi, arriva sul mercato un nuovo importante sistema di controllo dati. L'azienda di Albino (Bg), ha annunciato il raggiungimento di una nuova frontiera nella lettura dei dati provenienti dai sistemi on-board di macchine operatrici, nello specifico di gru articolate, allo scopo di aiutare l'operatore nel gestire con rapidità, precisione e sicurezza il proprio lavoro. "Si tratta - ha spiegato Silvio Chiapusso, Responsabile Marketing del Gruppo Fassi - di un sistema rivoluzionario, brevettato a livello internazionale, capace di far dialogare le nostre gru con smartphone d'ultima generazione". Prima azienda a raggiungere questo nuovo traguardo tecnologico a supporto dei suoi clienti, Fassi Gru segue le più importanti linee guida d'innovazione, tra le quali quella relativa allo sviluppo di sistemi d'interazione uomo-macchina evoluti, la cosiddetta Human Machine Interface (HMI). La sua rilevanza sta nel fatto che oggi i sistemi on-board disponibili sulle gru, spesso collegati a radiocomandi, sono altamente ricchi di informazioni e richiedono un'elevata attenzione da parte dell'operatore nella gestione rapida e precisa delle macchine. "Ancor più nel prossimo futuro - ha commentato Chiapusso - assisteremo all'ulteriore crescita della quantità di funzioni disponibili legate a nuovi sistemi, per i quali l'accettazione da parte degli operatori dipenderà in gran parte dalla 'bontà' con cui sarà fornito il feedback all'operatore stesso. Altro aspetto importante è la tendenza all'aumento delle informazioni che occorre dare all'operatore per permettergli di tenere sotto controllo il sistema macchina. Queste considerazioni hanno determinato la nascita della Fassi Human Machine Interface per far diventare il più possibile 'easy to use' e 'safe to use' l'utilizzo delle gru, massimizzando l'efficienza del sistema per una rapida interpretazione e lettura delle informazioni, anche a fronte di una futura crescita della gestione dell'insieme dei sistemi disponibili". L'azienda italiana nei primi mesi dell'anno presenterà questo rivoluzionario sistema, brevettato a livello internazionale, capace di far dialogare le proprie gru con smartphone. Tra le caratteristiche più interessanti del sistema Fassi HMI c'è quella di poter usufruire della teleassistenza attraverso diagnosi Black Box. In complesso si tratta molto di più rispetto a una semplice "App" per smartphone, perché consente anche di: parametrizzare le leve dei radiocomandi; analizzare rapidamente e valutare statistiche di utilizzo delle gru; consultare il Fassi Geo Locator per poter contattare più velocemente i centri di assistenza Fassi e dialogare con la gru, utilizzando il display grafico più immediato nelle letture dati rispetto a quanto avviene attraverso il radiocomando.

IVECO / In quattro anni veri e propri passi da gigante

## Raddoppio brasiliano

L'ANNO INIZIA CON UN NUOVO DEALER A JUNDIAÍ, NON DISTANTE DA SAN PAOLO, DOVE HA APERTO LA PRIMA SEDE ECO-SOSTENIBILE DEL BRASILE.

JUNDIAÍ - Quello del Brasile è un mercato considerato in grande sviluppo nel medio periodo e in una prospettiva di lungo termine. Il Paese sudamericano sta superando la transizione demografica, negli ultimi dieci anni ha registrato una performance piuttosto positiva se paragonata a quella dei decenni precedenti e oggi i suoi indici economici sono in costante aumento. Il livello di sviluppo raggiunto dal Brasile consente di riferirsi a esso come a un partner - commerciale e finanziario - con il quale svi-

luppate una cooperazione, tant'è che le medie e piccole imprese europee che decidono d'investire in Brasile stanno aumentando. Tra quelle di grandi dimensioni in prima fila c'è Iveco, che ha iniziato l'anno con il suo centesimo concessionario, il primo ecosostenibile del Brasile, inaugurato a fine 2011 in grande stile: una conferma dei traguardi raggiunti nel Paese dal 2007, che hanno portato al raddoppio della rete commerciale in soli quattro anni.

La sede del nuovo dealer "Jundiaí Mercal" si trova a

Jundiaí, a circa 80 km da San Paolo, situata in una zona molto soleggiata, una posizione che permette di utilizzare la luce solare, disponibile per un'ampia porzione della giornata, per produrre energia. Si tratta del primo concessionario sostenibile in tutto il Brasile: grazie alle numerose soluzioni messe in atto per la sua costruzione e per il suo esercizio può essere considerato il più ecologico al mondo. L'edificio ha un tetto rivestito di una superficie in erba, posta a sua volta sopra alcuni strati di materiale riciclato e uno di asfalto: tale rivestimento è in grado di ridurre fino a sei gradi la temperatura interna dello show-room, limitando così l'utilizzo del-

l'aria condizionata, oltre a permettere il recupero dell'acqua piovana. Il tetto è dotato di tubi speciali per canalizzare l'acqua piovana in un serbatoio che può contenere fino a 15mila litri. Inoltre, i 18mila mq dell'area occupata dal concessionario Iveco sono rivestiti con una particolare tipologia di mattoni di cemento, che consente l'assorbimento delle acque piovane.

Massima riduzione degli sprechi e riutilizzo dei materiali: queste le regole alla base della costruzione dell'edificio, che è stato anche pensato per rispondere alle esigenze delle persone con disabilità. Per abbattere le barriere architettoniche e ridurre gli ostacoli che impediscono

alle persone con capacità motorie ridotte di usufruire degli spazi del concessionario, l'edificio è stato dotato di una rampa di scale ribassata all'ingresso, di un ascensore per sedia a rotelle e di bagni speciali.

Il 100esimo dealer Iveco in Brasile nasce in un momento di rapida espansione delle attività dell'azienda nel paese. Dal 2007 la Casa italiana ha più che raddoppiato la propria quota di mercato, da meno del 4 a più del 9 per cento a fine 2011, anno nell'arco del quale Iveco ha superato le 20mila unità vendute nel mercato brasiliano, con una crescita dei volumi pari a oltre quattro volte quelli del 2007. Trainate dalle forti performance del Brasile, anche le vendite totali in America Latina sono triplicate e oggi sfiorano circa 30mila veicoli, grazie alla strategia di espansione della rete commerciale a nuovi Paesi e all'introduzione di una gamma veicolare all'avanguardia che dimostra di essere apprezzata dai trasportatori sudamericani.

In CNH sostituisce Harold Boyanovsky

## Richard Tobin nuovo Presidente e Ceo

TORINO - Cambio ai vertici di CNH, leader mondiale nel settore delle macchine agricole e per le costruzioni. Dal 1° gennaio, Richard Tobin, già Chief Financial Officer, è il nuovo Presidente e Chief Executive Officer della società appartenente al Gruppo Fiat Industrial. Tobin sostituisce Harold Boyanovsky, Presidente e Ceo fino al 31 dicembre 2011. Camillo Rossotto, Tesoriere e responsabile dei servizi finanziari per Fiat Industrial, ha invece assunto il ruolo di Chief Financial Officer di CNH, mantenendo le sue attuali responsabilità. Boyanovsky, 67 anni, ha assunto il ruolo di Presidente e Ceo di CNH nel marzo 2005. Ha iniziato la propria carriera nel 1966 alla International Harvester, dove ha lavorato nel settore delle vendite. Prima di assumere la carica di Ceo, ha ricoperto posizioni di crescente responsabilità in CNH, tra cui Senior Vice President e General Manager per il Nord America, Presidente del Settore agricolo a livello mondiale e Presidente del Settore Movimento terra.

"Harold è un vero leader - ha dichiarato Sergio Marchionne, Presidente di Fiat Industrial e del Consiglio di amministrazione di CNH - Durante la sua carriera, ha guidato CNH attraverso un periodo di incredibile espansione e diversificazione trasformando CNH nell'azienda che oggi tutti conosciamo. Grazie alla sua leadership, l'azienda è solida finanziariamente

e ben posizionata per continuare come leader nel settore delle macchine agricole e per le costruzioni. A nome del Consiglio, vorrei esprimere ad Harold il nostro apprezzamento per i successi ottenuti e ringraziarlo per i tanti anni di preziosa collaborazione".

Richard Tobin ha assunto la carica di Chief Financial Officer di CNH nel marzo 2010 e apporta al suo nuovo ruolo di Ceo un solido bagaglio di esperienze alla guida di gruppi industriali multinazionali. Prima di entrare in CNH, Tobin ha infatti lavorato nel Gruppo SGS a Ginevra, dove nel 2004 è stato nominato Chief Financial Officer e Responsabile IT. Prima ancora è stato Chief Operating Officer di SGS North America. Inoltre, Richard Tobin ha ricoperto posizioni manageriali in Alcan Aluminum (Montreal, Canada), Aluisse Lonza Group (Zurigo, Svizzera) e GTE Corporation (Stamford, Connecticut, Stati Uniti). "Richard ha ricoperto un ruolo chiave nel nostro team sin dal suo arrivo all'inizio del 2010. L'esperienza maturata a livello internazionale in ambito operativo, vendite, marketing e finanziario fanno di Ri-



Richard Tobin

chard il candidato ideale per guidare CNH nel futuro", ha affermato Harold Boyanovsky. Sergio Marchionne ha commentato: "Conosco e lavoro con Rich Tobin da quasi vent'anni, durante i quali ha ricoperto posizioni di crescente responsabilità sia in termini di copertura geografica sia di settore operativo. È un leader solido e affidabile che possiede tutte le qualità necessarie per condurre CNH nella prossima fase di sviluppo. Do il benvenuto a Richard nel suo ruolo di Ceo con il pieno supporto del Consiglio e mio personale". Per quanto riguarda Camillo Rossotto, dal momento in cui è entrato a far parte del Gruppo Fiat nel 1989, ha ricoperto numerosi ruoli in Italia, Germania e Brasile, nonché negli Stati Uniti come Chief Financial Officer di CNH Capital.

Dopo l'anno del debutto in Borsa, per Fiat Industrial un altro prestigioso riconoscimento

# Primi nella difesa del clima

TORINO - È stato riconosciuto ai massimi livelli l'impegno di Fiat Industrial nella sostenibilità e nella lotta ai cambiamenti climatici. Fiat Industrial, terminato l'anno del suo debutto sui mercati finanziari, inizia il 2012 entrando negli indici Dow Jones Sustainability (DJSI) World e Dow Jones Sustainability Europe e si afferma come Industry Leader in entrambe le categorie. Il punteggio ottenuto è di 81/100 rispetto a una media di 49/100 delle aziende del proprio settore (Industrial Engineering) analizzate da SAM, società specializzata negli investimenti di sostenibilità.

Il DJSI World e il DJSI Europe sono i più prestigiosi indici borsistici ai quali accedono solo le società giudicate migliori per la gestione del proprio business secondo criteri di so-

stenibilità. Gli indici comprendono solo le aziende leader sia dal punto di vista economico-finanziario sia da quello sociale e ambientale. Nel DJSI World sono state 99 le aziende del settore Industrial Engineering invitate a partecipare e solo 13 quelle ammesse, mentre nel DJSI Europe su 33 invitate a partecipare ne sono state ammesse nove. "Si tratta - ha commentato il presidente di Fiat Industrial, Sergio Marchionne - di un importante riconoscimento del nostro modo di operare. E lo consideriamo un punto di partenza che rafforza la nostra convinzione che solo attraverso il miglioramento continuo, non solo degli aspetti economici della nostra attività ma anche di quelli ambientali e sociali, è possibile conseguire risultati importanti e duraturi".

La sostenibilità è per Fiat Industrial uno degli elementi fondanti del proprio agire. L'inserimento negli indici DJSI è il frutto d'importanti risultati raggiunti dal Gruppo italiano. In campo ambientale, ad esempio, nel 2010 CNH ha consolidato la propria attenzione all'ambiente offrendo un'ampia gamma di prodotti già conformi alla normativa sulle emissioni inquinanti Tier 4. Iveco ha introdotto l'EuroCargo Ibrido, il primo veicolo commerciale a propulsione diesel-elettrica venduto sul mercato europeo, oltre a disporre di una gamma completa di veicoli rispondenti alle più severe normative ambientali, sia con alimentazioni diesel sia a gas naturale. FPT Industrial ha presentato l'esclusiva tecnologia "SCR Only" per il rispetto degli standard di emissione Eu-



Sergio Marchionne

ro 6, che oltre a contenere le emissioni di NOx e di particolato consente di ottenere prestazioni eccellenti in termini di consumi di combustibile. Parallelamente, è proseguito l'impegno a ridurre l'impatto ambientale dei

L'AZIENDA ITALIANA ENTRA NEGLI INDICI DOW JONES SUSTAINABILITY WORLD E DOW JONES SUSTAINABILITY EUROPE E SI AFFERMA COME INDUSTRY LEADER IN ENTRAMBE LE CATEGORIE.

processi produttivi. Alla fine del 2010 sono 45 gli stabilimenti certificati ISO 14001 che rappresentano, complessivamente, oltre l'80 per cento del fatturato industriale del Gruppo. Per quanto riguarda gli aspetti sociali, sono 54 gli stabilimenti, per una copertura di oltre il 90 per cento dei dipendenti impiegati in tutti gli stabilimenti del Gruppo, che adottano un Sistema di Gestione della Salute e della Sicurezza sul Lavoro certificato secondo lo standard OHSAS 18001. Fiat Industrial ha, inoltre, gestito con senso di responsabilità i prolungati effetti della crisi internazionale sui suoi lavoratori, cercando di mitigare il più possibile l'eventuale impatto sociale derivante dal difficile contesto economico.

I criteri di selezione del DJSI

prendono in esame numerosi parametri delle tre diverse dimensioni (economica, ambientale e sociale) in cui si articola il concetto di sostenibilità. Per la dimensione economica vengono analizzati la corporate governance, la gestione del rischio, il codice di condotta, la gestione della relazione con il cliente e il processo d'innovazione. Per la dimensione ambientale sono valutati il reporting, la politica e il sistema di gestione ambientale, la gestione responsabile dei prodotti, la strategia per i cambiamenti climatici e per la riduzione delle emissioni, l'efficienza energetica. Nella dimensione sociale sono stati presi in considerazione lo sviluppo e la gestione del capitale umano, la filantropia, la salute e sicurezza sul luogo di lavoro, la gestione dei fornitori.

Provincia di Milano apre il primo tavolo di supporto alle politiche di mobilità

# Trasporto merci? Parliamone

L'ASSESSORE A INFRASTRUTTURE E MOBILITÀ GIOVANNI DE NICOLA HA RIUNITO INSIEME GLI OPERATORI DEL SETTORE. OBIETTIVO: FAR CRESCERE IL TERRITORIO E RIDURRE TRAFFICO E SMOG.

MILANO - Seduti attorno allo stesso tavolo i rappresentanti del mondo della logistica e del trasporto merci e i massimi rappresentanti delle istituzioni. Obiettivo: confrontarsi sulle politiche di mobilità delle merci, rilanciare il trasporto su gomma, far crescere il territorio ma anche ridurre traffico e smog e, perché no?, ipotizzare l'adozione di un piano degli orari del carico e scarico merci nei centri urbani, da sempre terreno di scontro fra trasportatori e consumatori.

È quanto è riuscito a fare il vulcanico Assessore a Infrastrutture e Mobilità della Provincia di Milano Giovanni De Nicola, che oltre ad occuparsi di trasporto passeggeri non si sottrae dai suoi impegni nel trasporto merci, costituito in gran parte da operatori privati che, però, svolgono un servizio pubblico: chi vive nei centri urbani non tollera i rumori del carico-scarico merci sotto casa alle prime ore del mattino, ma quando si reca a fare la spesa esige di trovare la merce sempre disponibile. Allora come far coniugare le due esigenze?

Per risolvere questo quesito l'Assessore De Nicola ha dato vita a un'assoluta novità: un Tavolo di supporto alle politiche di mobilità delle merci, il cui primo incontro ha visto la presenza delle principali rappresentanze del mondo della logistica e del trasporto merci - oltre a operatori del settore anche associazioni di categoria, grande distribuzione e agenzie di promozione - nonché di un rappresentante della Regione Lombardia. Obiettivo: riunirsi per far convergere esperienze, suggerimenti e proposte che fungano da volano per dare nuovo slancio ad

non solo da un forte desiderio d'incontro e di ascolto delle diverse istanze, ma soprattutto serve a rilanciare proposte concrete d'intervento".

Che cosa si può fare nell'immediato? Qual è la proposta della Provincia di Milano? "Intanto - ha risposto l'Assessore De Nicola - occorre razionalizzare gli orari di carico e scarico merci nei centri urbani e diffondere l'informazione sugli orari in modo che arrivi puntualmente a tutti gli interessati. Ripensare il piano degli orari in termini di una maggiore efficacia di distribuzione e di trasporto significa rendere più efficiente l'intero

comparto e garantire meno sprechi di risorse e minori costi. Puntare su un sistema di orari armonizzati sulle esigenze della città permette non solo di ammodernare e far crescere il settore, ma contribuisce a ridurre il traffico sulle strade, in particolare in entrata e in uscita dai centri urbani, visto che la maggior parte del trasporto merci interessa le brevi distanze, e quindi gli spostamenti da e per i centri urbani. E la riduzione del traffico incide favorevolmente sulla qualità dell'aria che respiriamo".

Questo per quanto riguarda il decongestionamento del ter-

ritorio, che rappresenta certamente un'urgenza. Ma sul rilancio del trasporto merci? "Una spinta al settore - ha detto ancora Giovanni De Nicola - è impellente in previsione dell'Expo 2015: in un territorio qual è quello della grande Milano, approfittare delle opportunità che una logistica 'intelligente', integrata a un valido sistema di trasporto e smistamento merci, può offrirci significa farsi trovare pronti all'appuntamento con l'Expo, che sarà per Milano e per l'Italia intera non solo una vetrina prestigiosa ma anche un'occasione unica e impareggiabile di rilancio e di crescita".

## LOGISTICA

### STOCKSYSTEM AL SERVIZIO DELLA MODA

CURTATONE - Replica Sistemi, società specializzata nella progettazione e nell'implementazione di applicazioni software per la gestione della logistica di magazzino e la programmazione dei trasporti, è stata scelta da Mas Logistics per i propri clienti del settore fashion. Nel 2006 Mas Logistics, che svolge molteplici servizi logistici, dalla gestione del magazzino materie prime e prodotti finiti alle attività di stiro, collaudo accessori, riparazione e personalizzazione capi, ha deciso d'informatizzare le attività di magazzino. La scelta è caduta su StockSystem di Replica Sistemi. Il progetto che ha portato all'implementazione del software per le attività di magazzino di Mas Logistics, è stato suddiviso in due fasi, la prima relativa alla gestione delle materie prime e degli accessori, la seconda relativa ai prodotti finiti. Per le materie prime, in "inbound" StockSystem verifica i documenti d'ingresso, attribuisce le etichette esterne e interne, organizza il controllo qualità, stabilisce lo stoccaggio nel box tecnico con tecnica random per la minimizzazione dei percorsi. In "outbound" acquisisce le disposizioni di produzione, genera prelievi con groupage, smista e stabilisce l'etichettatura dei materiali per terzista con la possibilità di poterlo cambiare, crea unità di spedizione con packing list per disposizione. Per i prodotti finiti, in "inbound" il software di Replica Sistemi verifica i documenti d'ingresso con lettura matricolare di ogni singolo capo e stabilisce livelli di giacenza per ogni "sku" (stock keeping unit): modello, colore, taglia, codice etichetta, stagione, scelta, tono, "made in". In "outbound" acquisisce le richieste di spedizione, genera i prelievi con il calcolo automatico dei cartoni di spedizione in funzione dei volumi e dei pesi previsti, organizza il prelievo con tecnica "pick & pack" con lettura di ogni singola matricola e prevede le lavorazioni post-prelievo. Nel flusso dei prodotti finiti coordina anche i resi da piattaforma e da clienti.



INTERVISTA / Ugo Forner, Direttore Pirelli Truck

# Attacco su tutti i fronti

**PIRELLI CONTINUA A INVESTIRE IN RICERCA E SVILUPPO PER IL SETTORE TRUCK. CIFRE IMPORTANTI: 500 MILIONI DI EURO NEI PROSSIMI DUE ANNI A CUI SI AGGIUNGONO I 300 MILIONI PER IL NUOVO STABILIMENTO PRODUTTIVO IN ARGENTINA.**

**Lino Sinari**

**LIVIGNO** - È basata su tutta una serie di prodotti innovativi la strategia di Pirelli nel campo dei pneumatici per veicoli industriali. Settore in cui il marchio italiano è leader in America Latina e in cui ha l'ambizione di crescere su tutti i mercati, a partire da quello europeo. La divisione truck è diretta da Ugo Forner, manager arrivato in Pirelli dopo una serie di esperienze in multinazionali del settore alimentare.

**Possiamo fare il punto sulla divisione Pirelli Truck, individuare in che direzione vi state muovendo?**

“Per il nostro marchio si tratta di un settore importante e lo conferma il fatto che Pirelli continui a investire in ricerca e sviluppo, altrimenti avrebbe già stretto i cordoni della borsa. E si tratta di cifre importanti, 500 milioni di euro nei prossimi due anni, a cui si aggiungono i 300 milioni per un nuovo stabilimento produttivo in Argentina. Il tutto con un obiettivo ben preciso: arrivare nel 2014 a un volume d'affari di un miliardo e 900 milioni, partendo dalla base del miliardo e duecento milioni raggiunti due anni fa, in piena crisi. In quest'ottica rientra anche il lancio dei nostri nuovi prodotti, l'obiettivo di fatturato che ci siamo prefissati infatti deve essere raggiunto puntando per almeno il 60 per cento proprio su queste gamme. La nostra serie Z1 deve conquistare

quote significative non soltanto in Europa, ma anche in America Latina, dove del resto siamo leader di mercato, e in Cina, un Paese difficile, in cui si vendono



ogni anno 43 milioni di pneumatici, con prezzi che vanno dal 100 per cento del best in class fino a un 40 per cento. Certo, questi hanno limiti sulle percorrenze, durano di meno, ma ti ci devi comunque confrontare, il che ti impone di fare scelte ben precise. In base a queste siamo diventati leader

nell'overload, una sfida incredibile, con i mezzi che caricano quattro volte il consentito e tu devi supportarli con le gomme”.

**Si tratta di grossi investimenti, soprattutto se effettuati in un periodo non facile per i trasportatori, almeno in Europa.**

“Abbiamo fatto una scelta radicale, quella di focalizzarci sui segmenti premium, che stanno

molto pesante; in America Latina, grazie al passaggio all'Euro 4, si sono venduti tantissimi camion, quindi nel prossimo futuro pagheremo dazio nel primo equipaggiamento, poi arriveranno il campionato del mondo di calcio e le Olimpiadi e quindi speriamo si continui bene. Passando alla Cina, l'investimento sulle infrastrutture ha fatto decollare anche il settore truck. Complessivamente c'è comun-



**Ugo Forner, Direttore Pirelli Truck**

tenere conto del mercato ci aspettava un bagno di sangue, quindi tutte le aziende hanno iniziato ad adattare la produzione”.

**Visto il momento, come pensate che le aziende accoglieranno prodotti innovativi come il Cyber Fleet?**

“Bisogna distinguere tra aziende e aziende, ci sono quelle molto evolute, di grandi dimensioni, gestite in maniera avanzata, che fanno del controllo dei costi un elemento di valore. Di conseguenza provano le novità prima di applicarle, e se hai dei contenuti tecnologici da proporre che possano trasformarsi in valore sono disposti a seguirli. Mentre se annunci delle novità ma di scarso contenuto tecnologico e quindi di poco impatto, perdi subito ogni credibilità. Dal canto nostro cerchiamo di evitare questo errore. Pirelli sta facendo uno sforzo di lancio di prodotti nuovi in un campo difficile da affrontare: la tecnologia appli-

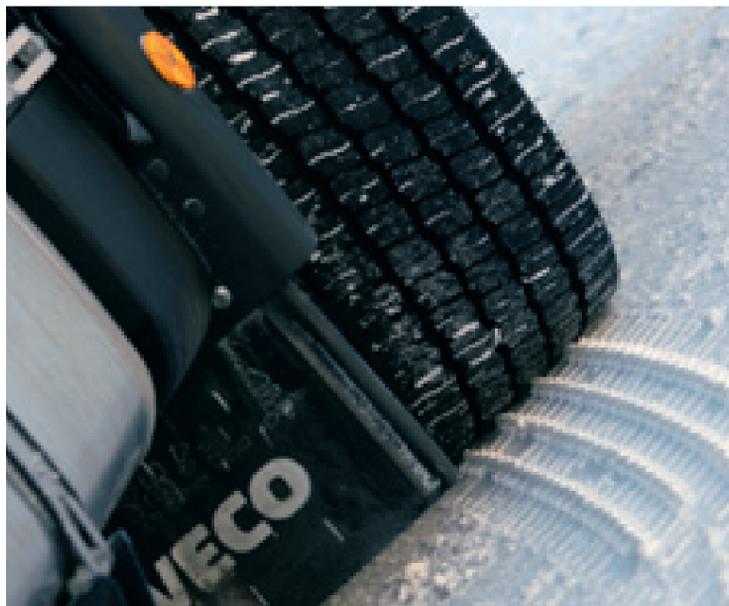
cata agli standard di comunicazione è infatti un mondo che si sta evolvendo rapidamente. Il primo sensore a cui abbiamo pensato era quello applicato alle valvole, che oggi è già superato, anche se è quello ancora utilizzato nella maggior parte dei casi. Se su di un'auto-vettura può infatti risultare sufficiente, in un veicolo industriale sono molti di più i parametri di cui va tenuto conto, con l'obiettivo di aumentare sia la sicurezza, che la vita del prodotto, due fattori importanti nell'economia d'esercizio di un camion. E si tratta di un valore che è facilmente misurabile, basta calcolare quanti sono i mezzi di una flotta che si fermano a causa della scarsa manutenzione dei pneumatici per capire quali risparmi siamo in grado di garantire”.

**L'aggiunta dei sensori quanto fa aumentare il prezzo dei pneumatici?**

“Stiamo lavorando a livello di industrializzazione per tene-

**GLI INVERNALI FW:01 E TW:01 PER ASSI STERZANTI E TRATTORI**

## La Serie 01 batte il freddo anche quando si scende sotto i -4 gradi



**La Serie 01** propone pneumatici invernali per l'utilizzo con temperature rigide.

**LIVIGNO** - Tra le più recenti aggiunte al catalogo Pirelli spicca la Serie 01, con i modelli di pneumatici invernali FW:01 e TW:01 per assi sterzanti e trattivi e più in generale per l'utilizzo con una temperatura inferiore ai 4°. Tanti i vantaggi pratici rispetto alla linea precedente, da un più 20 per cento nella resa chilometrica a un incremento del 30 per cento per la ricostruibilità, fino al 20 per cento di trazione in più sulla neve e del 10 per cento sul bagnato. Risultati ottenuti rivoluzionando la struttura, il battistrada e

le mescole delle gomme, con in particolare un elevato impiego di silice, anche nel sottostrato.

Per quel che riguarda la linea W:01 spicca la profonda lamellatura del battistrada e la geometria dei tasselli, che migliorano l'equilibrio e il controllo su terreni difficili, oltre al comfort acustico e alla resa chilometrica. Il modello FW:01 si avvale invece del brevetto Pirelli Rotated



Shoulder Rib, cioè di un battistrada con spalla ribassata, che garantisce un'usura molto regolare, incrementandone l'effettiva vita lavorativa. Il battistrada inoltre è stato studiato per catturare molta neve, migliorando il grip su strade altrimenti impossibili da percorrere.

La struttura dei nuovi pneumatici comprende tutte le più recenti soluzioni sviluppate da Pirelli: la Three Sandwich Belts, che consiste in tre cinture sovrapposte che allungano la vita della gomma, la regolarità delle prestazioni, la ricostruibilità e il miglioramento dell'handling, il Dual Layer Tread Compound cioè il sistema a doppia mescola, con un'esterna ottimizzata per migliorare il chilometraggio, così come l'aderenza e riducendo gli spazi di frenata e una interna che riduce la resistenza al rotolamento e assicura una maggior integrità generale, l'Hexagonal Bead Wire, il cerchietto che consente la massima flessibilità nel montaggio e favorisce la ricostruibilità oltre a mantenere una stabilità termica che è sinonimo di durata, e il Fully Rubberized Cord for Belt, che consiste nella completa gommatura delle cordicelle di cintura che previene l'ossidazione e aggiunge resistenza allo pneumatico.

I nuovi pneumatici invernali Pirelli sono attualmente disponibili nelle misure 295/80 R22.5, 315/70 R22.5, 315/70 R22.5 e 315/80 R22.5, tutte con il marchio Ecoimpact, che caratterizza tutte le gomme della serie 01 di ultima generazione e ne certifica il minor impatto ambientale attraverso l'alta ricostruibilità ottenuta utilizzando mescole prive di olii altamente aromatici, la bassa resistenza al rotolamento e la ridotta rumorosità in linea con le direttive europee entrate in vigore quest'anno.

L'attenzione del marchio alle tematiche ambientali è confermata dall'accordo volontario firmato a inizio anno con il ministero all'Ambiente per la riduzione dell'impatto sul clima derivante sia dalla produzione che dall'impiego di pneumatici.

DEBUTTO COMMERCIALE A SETTEMBRE PER L'INNOVATIVO PRODOTTO PIRELLI

## Cyber Fleet: la gomma intelligente capace di comunicare



I primi esemplari di pneumatici Cyber Fleet sono già in test dal mese scorso presso grandi flotte in Europa e in America Latina.

**LIVIGNO** - L'idea è di quelle che possono incidere profondamente nell'universo del trasporto. La cyber gomma intelligente studiata da Pirelli può infatti risolvere una volta per tutte i problemi legati ai pneumatici, comunicando in tempo reale al gestore della flotta sia i dati relativi alle condizioni del pneumatico sia la sua posizione geografica. Risultato ottenuto con un sensore elettronico, sviluppato insieme agli specialisti della Schrader Electronics, il Tyre Mounted Sensor, che viene applicato nella superficie interna della gomma ed è in grado di raccogliere con grande precisione i dati relativi alla pressione, alla temperatura e all'identificazione, questi vengono trasmessi sia al trasportatore che a chi gestisce la flotta, che possono così intervenire in tempo utile per sanare eventuali anomalie. Facile capire quale sia il passo in avanti, sia in ottica di sicurezza che di risparmio di carburante, in entrambi i casi infatti è essenziale che gli pneumatici siano gonfiati alla giusta pressione, che consente una miglior guidabilità e una tenuta perfetta in curva e in frenata.

All'atto pratico si tratta di un piccolo microchip con un peso di appena 25 grammi che viene incollato alla superficie interna della gomma. Nella sua memoria sono contenute tutte le caratteristiche della gomma, come marca, modello, misura e perfino il lotto di produzione, a cui vengono aggiunti via via tutti i dati relativi alla pressione e alla temperatura. Questa mole di informazioni viene raccolta da una centralina che ha le dimensioni di un pacchetto di sigarette, in seguito i dati possono essere inviati da remoto sia al trasportatore che al gestore della flotta, con una sca-

denza temporale prefissata. Il sensore montato sulle Cyber Fleet ha la stessa durata di vita della gomma, ricostruzione compresa.

L'innovazione è rappresentata dal fatto che "il microchip viene applicato direttamente sul pneumatico - ha spiegato il responsabile dello sviluppo Giorgio Audisio - e non come si fa normalmente sulla valvola o sul cerchio, con un incre-



re i costi i più bassi possibili. Ci rendiamo perfettamente conto che se l'aumento dovesse pesare per più di 40/50 euro, diventerebbe difficile gestirlo, quindi a mio parere devono costare significativamente di meno. Questi strumenti del resto vivono l'intera vita del pneumatico, arrivando a 300mila km, e credo che nel prossimo futuro avranno un costo irrisorio. Il passo importante è che in questo modo riusciremo a raggiungere un altro livello di servizi, diventando il fornitore di elementi innovativi in modo da fidelizzare la clientela. Per questo i nostri sensori dovranno arrivare a fornire una serie di dati che non possono più limitarsi alla pressione e alla temperatura. Dobbiamo essere in grado di gestire il conteggio di accelerazioni e decelerazioni, più in generale dello stile di guida dell'autista. Non dobbiamo dimenticare che la gomma è lo strumento primario di collegamento tra il camion e la strada, e che quindi la misurazione di questi dati può avvenire direttamente, a differenza di quello che accade quando ci si collega con il motore o con le sospensioni. Se riusciremo a dimostrare che questi strumenti sono in grado di garantire una certa economia d'esercizio ce la faremo a sfondare".

**Sotto il profilo tecnologico Pirelli si trova in vantaggio rispetto alla concorrenza.**

"È da un po' che lavoriamo in questa direzione e ci abbiamo investito parecchio. Però ne valeva la pena. Insieme al nostro partner tecnologico Schrader stiamo cercando di individuare quali sono gli strumenti che possano risultare più graditi alle flotte e che possano interagire con i software che i grandi player stanno già utilizzando".

**Puntando su questi contenuti innovativi riuscite a dialogare anche con i clienti medio piccoli?**

"È molto difficile. Lo vedremo meglio quando il nostro progetto verrà messo a confronto con il mercato, cioè verso la fine di quest'anno. Intanto stiamo procedendo con i test in partnership con grandi flotte sia in Europa, in particolare in Gran Bretagna e Germania, sia in America Latina dove hanno sede i nostri clienti di maggiori dimensioni. Il successo di questa fase determinerà il decollo di questi sistemi e delle loro successive evoluzioni. L'industrializzazione di prodotti come Cyber Fleet è problematica, ma una volta trovate le giuste soluzioni disporremo di un indiscutibile vantaggio competitivo".

**Il confronto tra costruttori di pneumatici è sempre più**

**serrato, con che spirito lo affrontate?**

"Abbiamo passato gli ultimi anni a fare scelte delicate, favorendo l'innovazione e i segmenti premium. Abbiamo quindi tralasciato una fetta di mercato che non era per noi fonte di grandi guadagni per poter

concentrare gli investimenti sui settori più redditizi. Anche nei truck è stata sviluppata soprattutto la fascia altissima. Pirelli è un'azienda che ha pochissimi brand di seconda fascia, da tempo abbiamo capito che bisogna razionalizzare l'offerta".

**Questo perché pensate di**

**portare tutti i clienti verso i prodotti premium?**

"Contiamo innanzitutto di portare la maggior parte dei clienti verso il brand Pirelli e quindi verso prodotti ad alto valore aggiunto. La competizione sulle fasce basse credo sia poco razionale".



"L'obiettivo - dice Ugo Forner, Direttore Pirelli Truck - è arrivare nel 2014 a un volume d'affari di un miliardo e 900 milioni di euro. In quest'ottica rientra anche il lancio dei nostri nuovi prodotti".

## ASSOGOMMA

### A OGNI STAGIONE LE SUE SCARPE

**MADONNA DI CAMPIGLIO** - Freddo e neve non rappresentano più un problema. La guida in condizioni difficili richiede un adeguato treno di gomme soprattutto tra i professionisti, dei quali si richiede spesso la presenza proprio in casi di emergenza. In queste occasioni un aiuto più che valido deriva dall'utilizzo dei pneumatici invernali, la cui diffusione è in crescita costante negli ultimi cinque anni in Italia anche tra quanti trasportano per lavoro. E non necessariamente in presenza di gelo e neve: la mescola degli pneumatici estivi quando la temperatura scende sotto i 7 gradi tende a irrigidirsi, con il risultato che l'aderenza al suolo diventa sempre più difficoltosa, a discapito della sicurezza: frenata più lunga, rischio slittamento e maggiore difficoltà nel tenere la strada in curva. Per dimostrare l'efficacia e l'opportunità di un investimento a lungo termine quale quello dell'acquisto di quattro pneumatici invernali, il Gruppo Produttori di pneumatici di Assogomma propone annualmente test di prova in località sciistiche. Per l'edizione 2012 è stata scelta Madonna di Campiglio. Numerose prove su neve e asfalto hanno evidenziato come il pneumatico invernale sia l'unica soluzione per circolare in sicurezza, nelle condizioni tipiche della stagione invernale, senza la necessità di montare catene. Anzi: nel confronto sullo spazio di frenata un veicolo equipaggiato con pneumatici invernali ha la meglio sullo stesso veicolo dotato di catene montate sull'asse trattativo. I test si sono svolti con pneumatici di tutte le aziende produttrici associate e veicoli con trazione, motorizzazione e alimentazione diverse, di segmenti di mercato diversi. Nel caso dei veicoli commerciali il Gruppo Fiat ha messo a disposizione due Ducato 120 Multijet, mentre la sezione campigliese della Cri (Croce Rossa Italiana) ha concesso in prova due Volkswagen Caravelle da 2,5 t, che con allestimento ambulanza sfiorano le 3 t. Le prove hanno riprodotto le tipiche situazioni in cui si può trovare qualsiasi autista o squadra di paramedici e hanno dimostrato che in ogni situazione con un treno di pneumatici invernali si viaggia più sicuri. I due Ducato montavano pneumatici della misura 125/17/R15, uno con equipaggiamento omogeneo invernale nuovo e l'altro con equipaggiamento omogeneo estivo nuovo. Obiettivo della prova era quello di comparare la motricità su un percorso stradale misto con il veicolo in normali condizioni di utilizzo, quindi sia scarico sia zavorrato con un carico di 400 kg, pari al carico medio di un idraulico nel suo lavoro quotidiano. La prova è stata eseguita su un percorso stradale con fondo ghiacciato e innevato e con un dislivello in corrispondenza del quale è stato predisposto un semaforo, per simulare una frenata con arresto in salita e successiva ripartenza. L'altra prova che ha visto in pista i veicoli commerciali è stata la frenata di emergenza con mezzi di soccorso. I due Caravelle montavano gomme della misura 215/65 R16C. La prova consisteva in una frenata d'emergenza con due ambulanze identiche a trazione integrale su fondo innevato leggermente in discesa (4 o 5 per cento) a 45 km/h circa.

GOODYEAR / Nuova generazione di pneumatici rimorchio per trasporto regionale

# RHT II, sigla dell'innovazione

MAGGIORE CHILOMETRAGGIO E MAGGIORI CARICHI. È QUANTO PROMETTE LA NUOVA FAMIGLIA DI PNEUMATICI RIMORCHIO PROPOSTA DAL PRODUTTORE AMERICANO PER ANDARE EFFICACEMENTE INCONTRO ALLE ESIGENZE DEI PROFESSIONISTI DEL TRASPORTO REGIONALE. LA GAMMA REGIONAL RHT II, COMPLETAMENTE RISCOLPIBILE E RICOSTRUIBILE, È STATA STUDIATA SOPRATTUTTO PER CERCHI DA 22.5".

Fabio Basilico

**ASSAGO** - Il trasporto regionale è sempre più al centro delle attenzioni dei produttori di pneumatici. Non certo per un caso, dal momento che questo comparto riveste un ruolo di primaria importanza nelle complesse dinamiche che sottendono alla distribuzione delle merci. Goodyear fa la sua parte lanciando sul mercato la sua nuova gamma di pneumatici per rimorchio Regional RHT II destinata appunto prevalentemente ai veicoli impiegati nel trasporto regionale.

## COSTI CHILOMETRICI RIDOTTI

La gamma Regional RHT II, completamente riscolpibile e ricostruibile, è stata studiata soprattutto per cerchi da 22.5" e offre prestazioni migliorate in termini di chilometraggio rispetto al predecessore, il Goodyear Regional RHT. Ciò comporta costi chilometrici ancora più ridotti per gli operatori. La gamma si rivela interessante anche per altri elementi. Non solo il notevole miglioramento del potenziale di chilometraggio, aumentato fino al 30 per cento rispetto all'RHT, ma anche ottimali prestazioni antislittamento sul bagnato, grande robustezza, il rispetto del futuro regolamento UE 661/2009 in termini di riduzione dei livelli di rumore e della resistenza al rotolamento, la presenza in gamma di un pneumatico ad alto carico che offre una capacità di carico per assale di 10 tonnellate, assicurando un maggiore carico utile, un elevato chilometraggio e una buona durata.

Le caratteristiche fondamentali del progetto Regional RHT II sono rintracciabili nella forma ottimizzata delle cavità multiraggio, nei robusti canali nelle spalle e nelle scanalature a zig-zag del battistrada. Soluzioni che offrono i vantaggi di un'usura uniforme e ottimale, una buona resistenza contro l'usura delle spalle e robustezza durante le manovre. Inoltre, la forma delle scanalature riduce al minimo la ritenzione di pietrisco e migliora la frenata sul bagnato.

Il maggiore potenziale di chilometraggio è dovuto alla nuova mescola del battistrada e a un volume di gomma soggetta a usura maggiorato del 15 per cento. Il battistrada è più largo di 10 mm e ha una profondità superiore dell'8 per cento rispetto al Regional RHT. I nuovi pneumatici sono dotati della Goodyear Max Technology e presentano la KMax Technology, un insieme di caratteristiche specifiche del pneumatico, sviluppate per massimizzare il chi-

lometraggio, consentire una vasta gamma di applicazioni e migliorare la robustezza della struttura del pneumatico stesso.

Goodyear ha predisposto una serie di severi test per paragonare il nuovo pneumatico rimorchio con il suo predecessore, che sostituisce, e con un concorrente di un grande marchio. La società di trasporti Penyafor di Barcellona ha partecipato al programma di test con un'autobotte per trasporto polveri a tre assali Spitzer. I pneumatici Goodyear precedenti, quelli della gamma Regional RHT, erano il punto di riferimento e hanno percorso circa 129mila chilometri sul terzo assale rimorchio prima che fosse necessaria la loro sostituzione. Il Regional RHT II ha registrato una media di 179mila chilometri e il concorrente di 155mila chilometri per raggiungere lo stesso livello di usura. Il Regional RHT II offre dunque un chilometraggio migliorato del 39

per cento rispetto al suo predecessore e del 19 per cento rispetto al concorrente.

In un test analogo, condotto con la società Transports Coing in Francia, che ha utilizzato un rimorchio Kaiser a tre assali con telo laterale, i risultati sono stati una media di 115mila chilometri per il Regional RHT, 139mila per il Regional RHT II e 125mila per il pneumatico concorrente. Regional RHT II



ha registrato dunque un chilometraggio migliore del 21 per cento rispetto al suo predecessore e del 12 per cento rispetto al concorrente dello stesso seg-

mento.

I test, effettuati tra ottobre 2009 e marzo 2011, sono stati ripetuti usando vari treni di gomme per assicurarne la coerenza. Le prove hanno anche dimostrato che la vita media prevista del Regional RHT II nel primo asse rimorchio era fino a 250mila chilometri nella flotta Penyafor e fino a 190mila nella flotta Transports Coing. In entrambi i casi non sono stati

risultati di sbocconciamiento del battistrada o di screpolature dei fianchi e l'usura del battistrada è risultata uniforme. Riassumendo le prestazioni

comparative dei pneumatici, il Goodyear Regional RHT II offre un ottimo chilometraggio e un miglioramento del potenziale di usura, una minore resistenza al rotolamento rispetto a un principale concorrente, migliori prestazioni di frenata sul bagnato e un basso livello di rumore, limitato a soli 71 dB(A).

Il prototipo del pneumatico per alti carichi Regional RHT II 385/65R22.5 è stato presentato al Salone dei Veicoli Commerciali IAA di Hannover nel 2010. La capacità di carico di questo pneumatico consente di montare rimorchi con carrelli ad asse tandem di peso ridotto, che offrono un carico utile interessante rispetto ai rimorchi a tre assi convenzionali. Il nuovo pneumatico permette di caricare 20 tonnellate su un carrello ad asse tandem, rispetto alle 24 tonnellate caricate su un carrello a tre assi poiché le innovative coperture 385/65R22.5 hanno un indice di carico di 164 = 5 tonnellate anziché il tradizionale 160 = 4,5 tonnellate. Il nuovo semirimorchio tandem con una motrice 4x2 offre un peso totale massimo autorizzato di 38 tonnellate, rispetto al Pma di 40 tonnellate di una motrice 4x2 con semirimorchio a tre assi. La presenza dell'asse tandem comporta un risparmio di peso di 1 tonnellata rispetto a un mezzo equivalente a 3 assi, il che si traduce in una differenza di circa 1.000 kg di carico



Il battistrada del Goodyear RHT II è più largo e più profondo rispetto a quello dell'RHT.

utile tra i due.

Inoltre, i costi d'esercizio di questo pneumatico ad asse tandem sono notevolmente ridotti rispetto a quelli di molti rimorchi tradizionali a tre assi, che spesso non funzionano alla massima capacità, e quindi offrono un potenziale di risparmio di costi molto interessante per gli operatori.

Il pneumatico per carichi elevati ha un nuovo disegno della carcassa, studiato per ridurre le temperature all'interno del pneumatico, assicurare un elevato chilometraggio e una lunga durata. Allo sviluppo della nuova copertura hanno collaborato insieme Goodyear e Schmitz Cargobull. La versione per alti carichi del Regional RHT II è già disponibile sul mercato insieme ai pneumatici di dimensione 435/50R19.5 e 385/55R22.5.

Questo mese toccherà alla dimensione 425/65R22.5 e in aprile alla 445/65R22.5.

DAIMLER TRUCKS / Lo stabilimento Freightliner a Cleveland aggiunge il secondo turno

## Si riparte alla grande

LA STELLA NEGLI USA STA BENEFICIANDO DEL FORTE RIMBALZO DEL MERCATO. PREVISTA DA SUBITO L'ASSUNZIONE DI 1.200 NUOVI DIPENDENTI.

**CLEVELAND** - Daimler Trucks North America ha annunciato l'aggiunta di un secondo turno e prevede di aumentare la produzione nel suo stabilimento di produzione Freightliner Truck a Cleveland. Ciò si tradurrà nella creazione di 1.200 nuovi posti di lavoro, tra cui cento nel vicino impianto DTNA Componenti e Logistica a Gastonia, nel Nord Carolina. I nuovi lavoratori aumenteranno il personale dello stabilimento di produzione Freightliner più grande degli Stati Uniti di oltre il 70 per cento, a partire da circa 1.600 a oltre 2.700. L'impianto di Cleveland produce modelli di autocarro pesanti di Classe 8, compresi i Freightliner Cascadia, Columbia e le linee di prodotto Argosy. Il rilancio di DTNA nella produzione è la risposta allo sviluppo positivo del mercato nella regione NAFTA. Il volume delle merci è tornato ai livelli pre-crisi e flotte di veicoli sono ora gradualmente sostituite dopo che per diversi anni è mancata la modernizzazione. La crescita della domanda beneficia particolarmente i camion pesanti a lungo raggio, creando ordini arretrati fino a sei mesi per il modello Freightliner Cascadia.

Nel 2011, nei soli Stati Uniti e Canada, la filiale americana di Daimler Trucks ha sensibilmente aumentato le vendite di camion, registrando un guadagno superiore alla media grazie al forte rimbalzo del mercato. Con 94.155 veicoli a novembre 2011, le vendite sono state quasi il 55 per cento in più rispetto al medesimo periodo del 2010. DTNA è il produttore di maggior successo di camion di classe 6-8 negli Stati Uniti e Canada, con una quota di mercato del 32,7 per cento (ottobre 2011).

In risposta all'accresciuta domanda di clienti di camion a marchio Freightliner e Western Star, DTNA già lo scorso anno aveva aumentato la sua forza lavoro di circa 3mila dipendenti presso varie strutture di produzione di camion negli Stati Uniti e in Messico. "La crescente domanda di nostri prodotti - ha dichiarato Martin Daum, Presidente e CEO di Daimler Trucks North America all'annuncio del rilancio della produzione - dimostra che siamo sulla strada giusta ed è la testimonianza che i nostri marchi si concentrano sulla fornitura di soluzioni di business efficaci per i nostri clienti e le loro esigenze di trasporto. Stiamo offrendo camion lea-

der nel settore quanto a risparmio di carburante e la tecnologia al più basso costo totale di proprietà, grazie al nostro accesso alle risorse e tecnologie Daimler". L'assunzione di nuovi dipendenti è già iniziata e lo spostamento della nuova produzione è prevista a pieno regime da settembre 2012.

I camion Freightliner sono venduti sul mercato inter-

nazionale, il 20 per cento dei truck provenienti dallo stabilimento di Cleveland sono venduti attraverso società controllate Daimler nei mercati di esportazione di Australia, Nuova Zelanda e Sud Africa. Daimler Trucks North America produce e commercializza veicoli di Classe 4-8 coi marchi Freightliner, Western Star e Thomas Built Buses.



IVECO / Partito il tour europeo del nuovo Daily

# Il Daily alla scoperta di se stesso

LA CAROVANA, GUIDATA DAL BLOGGER E FOTOGRAFO FOSCO GIULIANELLI, TOCCHERÀ LE CONCESSIONARIE LOCALI IVECO MA SOPRATTUTTO SI FERMERÀ PRESSO I CLIENTI IMPEGNATI LUNGO LA STRADA IN CANTIERI, OFFICINE, ESERCIZI COMMERCIALI, PER RACCOLGERE E DOCUMENTARE LE LORO OPINIONI RIGUARDO AL DAILY.

Mauro Zola

TORINO - Dopo l'anteprima al Motor Show di Bologna è partito dal Fiat Industrial Village il tour europeo del nuovo Iveco Daily. Il blogger e fotografo Fosco Giulianielli, accompagnato da una troupe video e da due affascinanti assistenti porterà una minicarovana, composta da due Daily, in sei città europee, con l'intento di avvicinare sul campo gli utilizzatori finali del veicolo. Nell'ordine a Monaco, Amburgo, Parigi, Amsterdam, Copenaghen e Stoccolma, Giulianielli si recherà prima nella concessionarie locali Iveco, per incontrare i clienti, ma soprattutto interagirà con i lavoratori impegnati lungo la strada in cantieri, officine, esercizi commerciali, facendo tappa lungo il percorso per incontrare e documentare sia le opinioni di questi riguardo al Daily, sia lo street style degli operatori professionali.

La caratteristica più intrigante dell'iniziativa riguarda



infatti la base di Giulianielli, che non è né un esperto di motori né tanto meno di veicoli commerciali, anche se in passato ha già compiuto un'operazione simile con Alfa Romeo. Il blogger infatti solitamente si occupa di moda e di stile. Il suo sarà quindi un approccio a dir poco anticonvenzionale, un punto di vista diverso che sicu-

ramente regalerà delle sorprese a tutti gli utilizzatori del Daily e non, che potranno seguire passo passo l'intero tour attraverso i principali social network, da Twitter a Flickr e YouTube, senza naturalmente tralasciare Facebook, su cui sarà creato uno spazio ad hoc, in cui sarà possibile votare la foto preferita e anche scegliere

chi meglio oggi incarna l'anima da supereroe del Daily.

E a proposito di supereroi, ad accompagnare l'intero tour sarà lo slogan "Questo è un lavoro per..." preso direttamente in prestito dai fumetti di Superman, l'uomo d'acciaio a cui tutta la campagna pubblicitaria dell'ultima incarnazione del Daily ha voluto rifarsi.

PARLA FOSCO GIULIANELLI, BLOGGER E FOTOGRAFO

"Voglio raccontare lo stile Daily"



Il nuovo Daily. A sinistra Fosco Giulianielli e le sue due assistenti.

TORINO - Dal blog The Fashionist al Daily Tour, può sembrare un salto lungo e azzardato quello compiuto da Fosco Giulianielli, perugino di nascita ma ormai da tempo trapiantato a Stoccolma, blogger e fotografo che può contare

su ottimi rapporti con Lapo Elkann. Invece l'esperto di stile non pare per nulla preoccupato. "Il nostro obiettivo è quello di incontrare lavoratori di tutta Europa cogliendone, oltre al rapporto con il Daily, lo stile. In fondo chi meglio di loro può offrirci esempi non mediati di street style? Durante il nostro viaggio

quindi non ci limiteremo a rispettare le tappe prefissate ma ci fermeremo ovunque incontreremo situazioni stimolanti da fotografare e documentare".

**Che cos'ha in comune il Daily con l'universo fashion?**

"Ad esempio il colore, il blu che è lo stesso della montatura dei miei occhiali. Uno dei nostri compiti sarà proprio quello di aumentare la wellness del Daily, oltre a far capire ai lavoratori dei vari Paesi quali sono le caratteristiche vincenti del furgone Iveco".

Al tour partecipano anche una troupe video. "E le mie due assistenti svedesi Olivia ed Erika. Con il video completiamo la serie dei supporti multimediali con cui documenteremo l'intero viaggio. Un modo intelligente di utilizzare le nuove tecnologie in cui Iveco è decisamente all'avanguardia rispetto ai concorrenti".

IVECO / Arrivano due nuove versioni per il nuovo Daily, con motore da 2.3 e da 3 litri

## Il piccolo di casa Iveco sempre in linea con le attese della clientela

TORINO - Sin dal suo lancio, nel settembre 2011, Iveco ha voluto legare il suo nome al Nuovo Daily, lanciato in concomitanza con l'inaugurazione del modernissimo Fiat Industrial Village, alle porte di Torino. Un veicolo sul quale si concentrano molte aspettative: un veicolo nato per servire chi trasporta per lavoro. Una caratteristica che Nuovo Daily continua a dimostrare con i fatti. In un periodo storico in cui si invita (e spesso si obbliga) a consumare e inquinare di meno, ma in cui il trasporto su gomma continua a essere cruciale nella filiera delle consegne al consumatore finale, il leggero di Iveco ha pronta la risposta che serve ai professionisti del trasporto: due nuove versioni sviluppate l'una in particolare per i percorsi urbani, l'altra per missioni più impegnative, che possono entrambe essere ulteriormente implementate con soluzioni tecnologiche che garantiscono massima riduzione dei consumi ed emissioni ridotte al minimo.

ULTERIORI BENEFICI SOPRATTUTTO SUI PERCORSI URBANI POSSONO OTTENERSI CON IL CAMBIO A 6 MARCE, IL SISTEMA START&STOP E MIGLIORANDO IL PROPRIO STILE DI GUIDA CON GEAR SHIFT INDICATOR.

Si tratta della versione con motore da 2.3 litri Euro 5 e 146 cv e quella con motore da 3 litri EEV e 146 cv. Il motore da 2.3 litri Euro 5 e 146 cv, con coppia di 350 Nm, è dotato di un nuovo turbocompressore a geometria variabile e dell'esclusiva tecnologia Multijet II, in grado di garantire la massima efficienza. Su tutte le motorizzazioni da 2.3 litri Euro 5 (106, 126 e 146 cv) è abbinabile il nuovo cambio a 6 marce, ottimizzato per sfruttare al meglio la disponibilità di coppia del motore al fine di ridurre i



consumi. La motorizzazione da 3 litri EEV e 146 cv, 370 Nm di coppia con turbina a geometria variabile, completa l'offerta di veicoli adatti a missioni particolarmente impegnative che richiedono un allestimento con tara elevata.

In aggiunta a questi contenuti, il conducente del Nuovo Daily può migliorare il proprio stile di guida con tecnologie innovative come la funzione Start&Stop e il sistema GSI (Gear Shift Indicator). La funzione Start&Stop, disponibile come optional in abbinamento al nuovo cambio a 6 marce con le motorizzazioni da 2,3 litri, spegne il motore quando il veicolo si arresta con il cambio in folle e lo riavvia automaticamente non appena si innesta la marcia, permettendo quindi un significativo risparmio di combustibile nelle missioni urbane. Il sistema GSI (Gear Shift Indicator), offerto di serie in abbinamento al cambio a 6 marce, suggerisce al conducente la selezione della marcia da inserire per ottenere uno stile di guida con il minor consumo di carburante e le minori emissioni di CO2.

Combinando i vantaggi offerti dal nuovo motore da 2,3 litri da 146 cv, dal cambio a 6 marce e dal sistema Start&Stop, il Nuovo Daily può realizzare, su un percorso misto, una riduzione di consumi ed emissioni di CO2 fino al 10 per cento rispetto al modello precedente. Una riduzione che assume proporzioni ancora più rilevanti su percorsi urbani, dove il beneficio offerto dallo Start&Stop e dal Gear Shift Indicator è maggiore. Un'ultima novità riguarda i cerchi in lega, da ora disponibili su tutte le versioni del Nuovo Daily con ruote singole.

Il Nuovo Daily è stato recentemente premiato in Spagna, dalla rivista Transporte 3, come "Veicolo Commerciale Leggero dell'Anno" da una giuria composta da professionisti del mondo dei trasporti, giornalisti e tecnici. Questo importante riconoscimento si unisce ad altri due premi europei ottenuti dal veicolo a soli due mesi dal suo debutto sui mercati: il "Premio Europa del Trasporto" per l'innovazione in Spagna e il "Premio Europeo per la Sostenibilità nei Trasporti" in Germania per la versione elettrica del Nuovo Daily.



**FORD** / Ecco come sarà lo stile e la funzionalità della nuova generazione di veicoli commerciali per Europa e Asia

# Tourneo Custom l'anticipatore

STILE MODERNISSIMO ISPIRATO ALLA FILOSOFIA DEL KINETIC DESIGN CARO A FORD, DOTAZIONI TECNOLOGICHE ALL'AVANGUARDIA: IL CONCEPT PRESENTATO AL SALONE DI GINEVRA ANNUNCIA TRIONFANTE LE CARATTERISTICHE CHIAVE DEI FUTURI VEICOLI COMMERCIALI PER TRASPORTO MERCI E PERSONE FIRMATI DAL BRAND AMERICANO.

guida, e l'area passeggeri posteriore, con rifiniture in pelle e materiali di qualità, dimostrano che gli interni possono essere allo stesso tempo funzionali ed eleganti anche in un veicolo di questo segmento".

Il pannello strumenti, avvolgente e costruito attorno al guidatore, ha lo stesso stilema este-



**Guido Prina**

**ROMA** - Come sarà la nuova generazione di veicoli commerciali Ford che arriveranno sui mercati europei e asiatici nel corso del 2012? Una domanda a cui risponde Tourneo Custom, concept che debutta al Salone di Ginevra, anticipando lo stile e le funzionalità dei futuri mezzi per trasporto merci e persone dell'ovale bianco-azzurro. Con una mission ben precisa: soddisfare i clienti che cercano spazio e versatilità con stile. Ne è convinto Stephen Odell, Presidente e Ceo di Ford Europa: "Basta un solo sguardo e ci si rende immediatamente conto di come il Tourneo Custom Concept porti una ventata di freschezza e un nuovo spirito al segmento dei veicoli per il trasporto persone. Il nuovo range di veicoli commerciali di Ford guarda in una nuova direzione che ha nel suo Dna funzionalità e stile, e che rivoluzionerà il segmento. Siamo felici di presentare a Ginevra questo nuovo veicolo. Il Tourneo Custom vanta guidabilità e qualità delle rifiniture tipiche di un'auto: queste caratteristiche saranno apprezzate da un gran numero di clienti, sia del settore business che nel campo del trasporto personale, e Ginevra sarà un'occasione ideale per presentarlo al pubblico per la prima volta".

## QUALITÀ AUTOMOBILISTICA

A bordo del Tourneo Custom è in effetti presente una serie di nuove caratteristiche, come qualità delle rifiniture e tecnologie di guida, normalmente presenti solo a bordo delle auto. Queste comprendono un design degli interni particolarmente ricercato, con l'abitacolo estremamente funzionale per il guidatore, e che trasmette ai passeggeri un'idea di qualità grazie ai materiali impiegati e allo stile esclusivo.

Non solo perché Tourneo Custom vanta anche una serie di innovazioni come i sedili posteriori multi-regolabili e asportabili, il sistema di comandi vocali e la connessione ai dispositivi digitali SYNC, dotato di Emergency Assistance, nonché le tecnologie ECONetic per la riduzione di consumi ed emissioni. Insomma, un veicolo che va incontro al futuro senza compromessi.

Dal punto di vista estetico, il commerciale Ford incarna lo spirito e il carattere trasmessi dal Kinetic Design, già apprezzato su molte vetture del mar-



Il Kinetic Design trasferisce al **Tourneo Custom Concept** un carattere unico grazie ai suoi tratti distintivi, come la griglia anteriore.

chio americano, che restituisce un'idea di dinamismo e di movimento anche a veicolo fermo. "Un design fatto di linee pulite ma avvolgenti e che comunica esclusività ed energia", spiegano in Ford. "Il Tourneo Custom Concept - dice Paul Campbell, designer capo di Ford Europa - con il suo look imponente ma sportivo, esaltato dalle vetture a filo e dalla fluidità delle linee, porta una ventata di freschezza al segmento dei veicoli per trasporto persone. Gli stilemi del Kinetic Design ci hanno permesso di sviluppare un veicolo dallo stile esclusivo, accattivante e molto innovativo".

Il Kinetic Design trasferisce infatti al Tourneo Custom Concept un carattere unico grazie ai suoi tratti distintivi, come la griglia trapezoidale anteriore, le linee incisive e i passaruota maggiorati, le superfici a vetro dalla caratteristica sagoma a punta. Il concept vanta inoltre particolari dettagli come i profili cromati per la griglia e l'illuminazione a Led, così come i cerchi in alluminio da 18".

All'interno, il design propone ancora stile ed esclusività, che raggiungono nuovi livelli. "Abbiamo realizzato un abitacolo di qualità superiore, con gli stessi standard di un'auto, per un'esperienza appagante e soddisfacente sia per il guidatore che i passeggeri - ribadisce Campbell - Il lato guida, progettato con una particolare attenzione all'ergonomia della

guida e funzionale di quelli montati a bordo delle auto del brand; e anch'esso vanta la presenza dei dettagli stilistici del Kinetic Design. I passeggeri a bordo sono avvolti da una sensazione di esclusività grazie al grande spazio a disposizione e alle rifiniture di qualità, anch'esse ispirate alla filosofia progettuale del Kinetic Design, con pannelli laterali che richiamano le forme e le linee del veicolo.

Completamente nuovo anche il design dei sedili posteriori,

che possono essere ripiegati in diverse configurazioni, o essere anche completamente asportati. Questo permette una grande versatilità dello spazio a bordo, rendendo il Tourneo Custom adattabile a ogni tipo di utilizzo, per spostamenti d'affari o di piacere. Lo schema a due colori degli interni esalta il grande spazio a disposizione e la percezione di qualità, grazie anche a sedili in pelle con cuciture a mano e inserti in stoffa.

E per quanto riguarda la tec-

nologia, cosa potranno trovare a bordo della nuova gamma di veicoli commerciali per trasporto merci e persone i clienti Ford di domani? Tra i componenti vanno segnalate le ECONetic Technologies, le soluzioni Ford per ridurre le emissioni di CO2, come lo Start&Stop e la Ricarica Rigenerativa Intelligente. E poi il sistema di comandi vocali e connettività SYNC che permette di collegare telefoni e dispositivi musicali digitali, e di controllarli attraverso comandi

vocali avanzati. E ancora l'Emergency Assistance, nuova caratteristica del SYNC che si attiva in caso d'incidente, telefonando automaticamente ai servizi d'emergenza segnalando anche la posizione del veicolo. Ci sarà poi il sistema di protezione avanzata che comprende airbag laterali e a tendina sia per il guidatore che il passeggero, la telecamera posteriore integrata nello specchietto retrovisore, il Lane Departure Warning e il Driver Alert, recenti e premiate tecnologie che analizzano la traiettoria del veicolo e avvisano il guidatore in caso di allontanamento dalla traiettoria ottimale o di stile di guida che denota stanchezza o affaticamento.

## PROPULSORE ALL'ALTEZZA

"Per assicurare prestazioni sempre all'altezza della situazione ma consumi ridotti, il Tourneo Custom Concept è dotato da una versione aggiornata del diesel Ford Duratorq TDCi 2.2 da 155 cv - commenta Barry Gale, ingegnere capo di Ford Europa - Inoltre, il Tourneo Custom Concept è stato realizzato sulla base di una nuova piattaforma globale caratterizzata da dinamiche di guida superiori per agilità, reattività, comfort e abitabilità. I clienti di questo particolare segmento sono sempre più esigenti in quanto a tecnologia, prestazioni e maneggevolezza. Questo veicolo dimostra che stiamo prendendo molto sul serio le loro aspettative, e che potranno aspettarsi un'esperienza di guida completamente nuova".

**NEL PROGRAMMA FORD ANCHE UNA NUOVA SERIE DI TRANSIT**

## Offensiva mondiale nel segmento dei commerciali



Vista posteriore del nuovo concept **Ford**.

**ROMA** - A proposito dei piani futuri Ford, Barry Gale, ingegnere capo di Ford Europa, annuncia che "l'arrivo, ormai imminente, di nuovi veicoli di trasporto persone e commerciali è un momento al quale guardiamo tutti con grande emozione. Il nuovo modello Tourneo Custom ci

permette di mostrare alcuni dettagli in anteprima e apre ufficialmente un nuovo corso estetico e tecnologico per il segmento". La nuova gamma di veicoli commerciali sarà alimentata da versioni aggiornate del nuovo motore diesel Duratorq TDCi 2.2, introdotto nel 2011, con Start&Stop di serie, e punterà a un'economia di consumi al vertice del segmento. I motori saranno disponibili in tre livelli di potenza: 100, 125 e 155 cv, tutti accoppiati a un cambio manuale a sei rapporti e trazione anteriore. La nuova gamma includerà un'ampia varietà di configurazioni, tutte a passo lungo e corto, che consentono di ottenere spazio extra, dove necessario, per merci o bagagli.

Ford presenterà una nuova serie di Transit di dimensioni e capacità di carico maggiori nel corso di quest'anno. Transit destinati ai mercati di tutto il mondo e disponibili anche con trazione posteriore. "Il 2012 è un anno estremamente importante per il ramo dei veicoli commerciali Ford - conclude Stephen Odell, Presidente e Ceo di Ford Europa - I nostri veicoli hanno guadagnato nel tempo una straordinaria reputazione per valore e affidabilità, e la nuova gamma garantirà un nuovo livello di soddisfazione ai nostri clienti".

IVECO / Due importanti riconoscimenti europei a soli tre mesi dal debutto sui mercati

# Nuovo Daily pluripremiato

Marco Chiniò

**TORINO** - È iniziata la marcia trionfale del nuovo Daily che ha ottenuto due importanti riconoscimenti europei, dopo soli tre mesi dal suo debutto sui mercati. In Germania è stato insignito dell'“European Award for Sustainability in Transport”, in Spagna del “Premios Europa del Transporte” per l'innovazione. In Germania, il premio è stato assegnato al nuovo Daily Elettrico attribuendo così il meritato riconoscimento agli sforzi e agli investimenti di Iveco in ricerca e sviluppo. Il nuovo Daily Elettrico lancia un ponte sul futuro del trasporto metropolitano: è infatti classificato come ZEV (Zero-Emission Vehicle), non è soggetto alle limitazioni di circolazione dei veicoli a combustione interna ed è ideale per le missioni in ambito urbano, come la distribuzione porta a porta e il trasporto urbano di persone.

Iveco vanta una lunga esperienza in questo settore, dal momento che ha sviluppato e realizzato il primo Daily a propulsione elettrica nel 1986. Successivamente, la gamma è stata ampliata includendo furgoni e autobus urbani. Oggi, i sistemi elettronici ad alta potenza, uniti alla rete CAN e alle batterie Sodio Cloruro di Nichel, consentono al nuovo Daily elettrico di garantire alti livelli di affidabilità. Il veicolo a propulsione elettrica a zero emissioni è progettato, costruito, commercializzato e assistito integralmente da Iveco.

In Spagna, invece, il costruttore italiano ha ottenuto il premio per le innovazioni tecnologiche introdotte nella nuova gamma Daily, volte a migliorare il comfort nella guida, la sicurezza attiva e passiva del veicolo, ma anche l'efficienza delle operazioni di trasporto. Il “Premios Eu-



IN GERMANIA LA VERSIONE ELETTRICA DELLA NUOVA GENERAZIONE DEL BESTSELLER DEL TRASPORTO LEGGERO IVECO È STATA INSIGNITA DELL'“EUROPEAN AWARD FOR SUSTAINABILITY IN TRANSPORT”, IN SPAGNA DAILY HA CONQUISTATO IL “PREMIOS EUROPA DEL TRANSPORTE” PER L'INNOVAZIONE.

ropa del Transporte” è istituito dalla rivista “Transporte-Profesional” e dalla Confederazione spagnola del trasporto merci (CETM). Il premio, giunto ormai alla sua diciassettesima edizione, viene assegnato ogni anno ad associazioni, aziende, istituzioni, organizzazioni e persone che si sono distinte per il loro lavoro e per iniziative specifiche destinate al trasporto merci su strada, sia in Spagna che nel resto d'Europa. L'assegnazione del riconoscimento, svolta a Madrid, ha visto la partecipazione di oltre 300 ospiti provenienti da tutti i settori del trasporto e della logistica.

Nel definire le caratteristiche del nuovo Daily, Iveco non solo ha mantenuto e migliorato robustezza, affidabilità, motricità, manovrabilità e versatilità per ogni tipo di missione del trasporto leggero - qualità che hanno decretato il successo del modello, lanciato per la prima volta nel 1978 e da allora prodotto in due milioni e mezzo di unità - ma ha anche tenuto conto delle richieste della clientela di oggi, ovvero minori consumi senza rinunciare alle prestazioni, massima possibilità di personalizzazione, ancora maggiore sicurezza attiva e passiva, contenuti della cabi-

na di tipo automobilistico.

Il risultato di tutto questo impegno è che il Daily 2012 assicura una riduzione dei consumi e delle emissioni che arriva fino al 10 per cento, con potenza e coppia al top della categoria, con la personalizzazione garantita ora da ben 7 mila varianti di prodotto combinando telaio, motore e meccanico, articolati su versioni trasporto merci, persone e basi per trasformazioni e allestimenti. Sono sei le varianti di massa totale a terra, a partire da 3,2 fino a 7 tonnellate, i carichi massimi ammessi vanno da 1.500 a 2.500 kg sull'asse anteriore e da 1.900 a 5.350 kg su quello posteriore, le portate utili arrivano fino a 4.700 kg con capacità di traino fino a 3.500 kg. Tre sono le misure di passo, quattro le lunghezze e tre le altezze interne per la gamma furgoni, sette i passi e le lunghezze carrozzabili da 3 a 6,2 metri per la gamma base per trasformazioni, dai cabinati ai pianalati e ai doppia cabina e altro ancora. Otto le volumetrie del vano di carico da 7 a 17,2 metri cubi. Daily è anche tre livelli di allestimento e 4 pack opzionali, un maggior livello di sicurezza sottolineato da tecnologie di ultima generazione come ESP 9, luci diurne e fendinebbia cornering.

In cabina sono stati migliorati comfort e sistemi infotematici. La nuova gamma Daily è pienamente rispondente alla normativa Euro 5. Con il nuovo motore F1 Diesel Euro 5 da 3 litri Twin Turbo da 150 kW/205 cv e coppia massima di 470 Nm Iveco dà una risposta importante ai clienti del trasporto veloce e delle missioni ad alte performance. Basti pensare ai corrieri espresso. Il 3 litri Light-Duty

è disponibile anche in altri due livelli di potenza, sempre nell'ambito della normativa Euro 5: 125 kW/170 cv con coppia massima di 400 Nm e 107 kW/146 cv con 350 Nm. Le tre motorizzazioni Heavy-Duty, ovvero 170 cv e 400 Nm con turbocompressore di due stadi, 146 cv e 370 Nm con nuova turbina a geometria variabile e Natural Power da 136 cv rispettano gli standard ancora più avanzati EEV, Enhanced Environmentally-friendly Vehicles.

IN ENTRAMBI I CASI VENGONO RICONOSCIUTE LE QUALITÀ INTRINSECHE NELLA PROGETTAZIONE DEL NUOVO VEICOLO, ANCORA UNA VOLTA PUNTO DI RIFERIMENTO INTERNAZIONALE.

Il nuovo F1 Euro 5 da 2.3 litri con potenza di 107 kW/146 cv e coppia massima di 350 Nm con nuovo sistema Common rail Multijet II equipaggia un Daily compagno ideale di lavoro per i clienti più sensibili alla riduzione dei consumi e delle emissioni, quelli impegnati nelle consegne porta a porta, nei servizi municipali o nell'edilizia urbana.

Per le aziende impegnate nel settore delle costruzioni, Daily offre una portata record di 47 quintali, mentre artigiani e addetti alla manutenzione possono sicuramente apprezzare il volume di carico di 17,2 metri cubi, il più elevato della categoria. Il 2.3 litri è disponibile anche in versione 78 kW/106 cv e 270 Nm di coppia massima e 93 kW/126 cv con coppia di 320 Nm.

Daily propone cambi manuali a 5 e 6 rapporti, oltre al cambio automatizzato Agile a 6 marce e all'assale posteriore che offre un'ampia scelta di rapporti di coppia conica al ponte per ottimizzare il rapporto finale di trasmissione in funzione delle missioni prevalenti del cliente, garantendo il meglio in termini di prestazioni, risparmio e rispetto per l'ambiente.

## LOGISTICA

### TELEROUTE: AZIENDE DI TRASPORTO SODDISFATTE

**MILANO** - Teleroute, leader europeo delle borse carichi online (<http://www.teleroute.it/>), ha realizzato uno studio annuale sulla soddisfazione dei suoi clienti. Si tratta di un'indagine online condotta dalla società indipendente Synovate su un campione di 1.000 utilizzatori di Teleroute in Europa. I risultati mostrano un elevato grado di soddisfazione e una risposta positiva da parte delle aziende di trasporto relativamente all'utilità e ai vantaggi offerti dalla borsa carichi online per la gestione delle proprie attività commerciali. Le principali preoccupazioni del settore dei trasporti e della logistica sono i pagamenti e la sicurezza. Di conseguenza, il servizio più apprezzato dagli intervistati risulta essere il Servizio di Intermediazione di Teleroute, grazie al quale l'80 per cento degli utenti sostiene di aver recuperato il dovuto in meno di due mesi. Il 99 per cento invece considera positivamente la sicurezza offerta da Teleroute. Altri interessanti risultati emersi dall'indagine sono che il 65 per cento dei professionisti che inserisce un carico riceve un'offerta entro meno di un'ora, il 73 per cento è più soddisfatto di Teleroute che della concorrenza, il 95 per cento sostiene che il sistema di ricerca è più veloce e preciso, in media un utente consulta meno di quattro offerte prima di giungere a un accordo per l'acquisto di un carico, il 99 per cento dei carichi offerti viene consultato dai clienti di Teleroute in tutta Europa.

## MERCATO

### L'EUROPA PREMIA I COMMERCIALI

**ROMA** - Europa in positivo per il mercato dei veicoli commerciali. Secondo i dati diffusi dall'Acea, l'Associazione dei costruttori automobilistici europei, il 2011 ha chiuso con una crescita del 7,5 per cento e un totale di 1.650.978 unità vendute nell'area dei 27 Paesi dell'Unione e dell'Efta, l'European Free Trade Association che riunisce Liechtenstein, Islanda, Norvegia e Svizzera. Nel 2010 il mercato aveva consuntivato 1.536.164 unità. Secondo l'Unrae, “la buona performance fa seguito alla crescita del 9 per cento già registrata nell'intero 2010, ma mostra ancora un mercato debole rispetto ai livelli di posizionamento storici (intorno alle 2 milioni di unità), tanto che, con il risultato del 2011, si registra ancora una perdita del 20 per cento rispetto ai livelli di 3 anni fa”. L'andamento del 2011 deriva soprattutto dell'effetto trainante di Paesi come Germania, Regno Unito, Francia, mentre la Spagna, seguendo lo stesso trend delle autovetture, lascia sul campo un 10,1 per cento. “Il mercato italiano - afferma Gianni Filippini, Direttore Generale dell'Unrae - archivia il 2011 con una flessione complessiva del 6,1 per cento e un totale di 170.634 veicoli immatricolati, a causa della grave situazione macroeconomica e della stretta creditizia, che hanno compresso il business e le potenzialità di acquisto delle aziende clienti”.



Sopra, la consegna del “Premios Europa del Transporte”, assegnato a Iveco Daily in Spagna. In alto, l'analogo evento in Germania con il riconoscimento “European Award for Sustainability in Transport”.

**BREMACH / Carrozzeria Iturri abbinata al telaio del T-Rex e trasmissione automatica Allison**

# Lynx l'inarrestabile



**Fabio Basilico**

**TORINO** - Non è da tutti poter vantare una tripla paternità. È questo il caso del Lynx, innovativo veicolo per emergenze e antincendio che porta la firma di Bremach, Iturri e Allison Transmission.

Per presentarlo, le tre aziende hanno organizzato un tour che in dieci tappe ha attraversato i Pirenei toccando otto volte la Francia e due la Spagna, tra

cui una al prestigioso Inta, Istituto nazionale per le tecnologie aerospaziali di Torrejón de Ardoz, nei pressi di Madrid.

I partecipanti al tour - professionisti dei settori dell'emergenza e dell'antincendio - hanno così avuto la possibilità di guidare il Lynx, che abbinata una carrozzeria Iturri al telaio del T-Rex di Bremach ed è allestito con una trasmissione completamente automatica Allison. Durante tutti gli appuntamenti gli

ospiti hanno potuto provare il veicolo "tutto terreno" nelle aree dedicate ai test off-road, che prevedevano la presenza di rampe di diverse inclinazioni (10, 30 e 50 per cento) perfette per le prove di start & stop in salita, pozze di fango, passaggi stretti e strade sconnesse.

I tester sono rimasti favorevolmente colpiti dalla risposta dolce e immediata della trasmissione completamente automatica Allison oltre che dalla

potenza, velocità e manovrabilità del Lynx. Il veicolo, leggero oltre che potente, è nato per rispondere alla necessità dei mercati francese e spagnolo di un 4x4 con una cisterna particolarmente capiente (2.000 litri) e una grande potenza estintoria (pompa da 1.000 l/min), con possibilità di accedere alle zone impervie rurali e di montagna.

La grande capacità della cisterna è stata ottenuta anche

BEN TRE SOCIETÀ HANNO TENUTO A BATTESIMO IL NUOVO MEZZO PER EMERGENZE E ANTINCENDIO DELLA BREMACH, PRESENTATO NEL CORSO DI UN TOUR INTERNAZIONALE CHE IN DIECI TAPPE HA ATTRAVERSATO I PIRENEI TOCCANDO FRANCIA E SPAGNA. IL VEICOLO, LEGGERO ED ESTREMAMENTE POTENTE, È NATO PER RISPONDERE ALLE NECESSITÀ DI QUEI MERCATI DI UN 4X4 CON UNA CISTERNA PARTICOLARMENTE CAPIENTE E UNA GRANDE POTENZA ESTINTORIA, CON POSSIBILITÀ DI ACCEDERE ALLE ZONE IMPERVIE RURALI E DI MONTAGNA.



**Angelo Adriano**, Responsabile Marketing di Bremach. A sinistra, l'innovativo Lynx nato dalla collaborazione tra tre diverse aziende.

grazie all'allestimento in Eco-PolyFire, un innovativo materiale plastico completamente riciclabile sviluppato da Iturri. Questo materiale leggero, resistente e durevole, introduce un nuovo concetto di carrozzeria monoblocco che rende il veicolo più compatto, leggero e manovrabile su qualsiasi tipo di terreno. In questo caso, la riduzione della tara ha consentito di avere una cisterna d'acqua dalla capacità superiore.

## STRUTTURA FLESSIBILE

Lynx monta un motore Euro 5 turbodiesel Fiat Powertrain Technologies (FPT Industrial) da 3 litri a doppia turbina che eroga 170 cv di potenza e una coppia di 400 Nm. Il veicolo ha un peso totale a terra di 6,5 tonnellate. Il design strutturale flessibile del T-Rex è ideale per le esigenze più estreme del settore dell'emergenza.

La tecnologia spaceframe della cabina, adottata dall'evoluto ed esigente settore auto, permette di avere una cellula tubolare indeformabile (con roll bar integrato) che fa del T-Rex un mezzo totalmente a suo agio in fase di intervento nell'area di crisi, valido supporto nelle missioni antincendio e di protezione civile. T-Rex si destreggia bene anche nelle missioni di sgombero neve, raccolta rifiuti, nelle applicazioni municipali e nel movimento terra. Largo appena 180 cm, T-Rex è un veicolo da soccorso utilissimo in caso di emergenze legate ad alluvioni o terremoti. Inoltre, è in grado di operare con temperature che oscillano da -25 a +60 °C in totale sicurezza e affidabilità.

Fondamentale poi il fatto che l'abbinamento della trasmissione Allison della Serie 1000 a 5 velocità alla scatola riduttore Bremach assicura la disponibilità di 10 marce, grazie ai due rapporti finali del riduttore. Il convertitore di coppia di Allison assicura la moltiplicazione della coppia allo spunto per una maggiore accelerazione in partenza e una precisa manovrabilità su ogni tipo di terreno, anche a velocità molto ridotte. Anche la salita su pendenze ripide, ghiacciate o sterrate è

semplificata grazie al convertitore di coppia. I prodotti Allison assicurano affidabilità, durata e prestazioni nelle condizioni di utilizzo più estreme e nei cicli di lavoro più pesanti: questo spiega perché sono diventati la scelta numero uno di molti servizi d'emergenza in tutto il mondo.

La conferma viene dalla stessa Bremach. "Da anni stiamo cercando di semplificare le variabili di un sistema complesso per permettere a chi deve affrontare emergenze e problemi di non averne - spiega Angelo Adriano, Responsabile Marketing di Bremach - Differenziali autobloccanti e soprattutto un vero cambio automatico con convertitore di coppia semplificano la vita a bordo del T-Rex in modo drastico. Non appena lanciamo sul mercato questo veicolo così avveniristico nel design funzionale e nella struttura della cabina, abbiamo pensato che avremmo dovuto fare qualcosa d'innovativo anche dal punto di vista della sua gestione e abbiamo scelto le trasmissioni Allison. Permettere a un pompiere di concentrarsi solo sulla guida dimenticandosi la gestione del cambio e dei differenziali è di solito appannaggio di veicoli di classe superiore, più grossi e più costosi. Abbiamo democratizzato la tecnologia a tutto vantaggio della sicurezza e dell'affidabilità".

Adriano non nasconde il fatto che ci sia la possibilità di estendere la scelta Allison anche ad altre applicazioni del T-Rex: "Stiamo lavorando su questo assieme ad Allison. Crediamo che anche il settore della viabilità invernale possa beneficiare dei benefit delle trasmissioni completamente automatiche Allison, oltre a protezione civile, antincendio e difesa. Fuori dai settori specifici, il driver medio dei veicoli leggeri è di solito meno addestrato rispetto a quelli delle classi media e pesante. Quindi abbiamo delle difficoltà in più a veicolare il concetto della guida in fuoristrada con il cambio automatico. È un preconcetto duro a morire ma anche anacronistico: la tecnologia ormai è matura, pochi ed esperti driver prenderebbero decisioni migliori del convertitore di coppia".

## I TRE PROTAGONISTI CHE HANNO DATO VITA AL LYNX

### Trio vincente per un progetto quanto mai ambizioso



Robusto e versatile, il Bremach T-Rex è un esempio perfetto di veicolo polivalente. Il nuovo Lynx è dotato del suo telaio.

**TORINO** - Bremach, Iturri e Allison Transmission. Sono queste le tre aziende che, unendo le loro forze produttive e tecnologiche, hanno permesso al progetto Lynx di diventare realtà. Bremach ha messo a disposizione il telaio del suo veicolo T-Rex, Iturri vi ha abbinato la carrozzeria e Allison firma la trasmissione completamente automatica. Bremach, storica azienda italiana nel settore automotive 4x4, nasce alla fine degli anni '50. Da uno studio dell'Aeronautica Macchi, azienda votata al mercato militare, nasce un progetto per un motocarro a tre ruote, destinato al trasporto a breve raggio e dalle caratteristiche di economia di esercizio e assoluta affidabilità. Poco dopo, le ruote da 3 diventano 4 e i mercati di riferimento l'agricoltura e la cantieri-

stica edile. Negli anni '70, Bremach inizia a specializzarsi nella produzione di veicoli 4x4 da lavoro in condizioni estreme. Negli anni '90 le portate salgono e il campo di applicazioni si allarga anche fuori dal settore costruzioni, storico cavallo di battaglia dell'azienda. Nel 2008 nasce il T-Rex, un veicolo nuovo e innovativo, primo a utilizzare un roll bar integrato: la tecnologia space frame adottata dall'evoluto settore automotive del passenger car. Bremach ha sede a Castenedolo, in provincia di Brescia. Fondata nel 1947, Iturri è un gruppo industriale spagnolo a gestione familiare, con una forte presenza internazionale. Oggi, il gruppo possiede 16 uffici in Spagna, 9 uffici internazionali, 5 stabilimenti produttivi e uffici commerciali in 35 paesi. La società ha 5 mila clienti e 2 milioni di utilizzatori finali. La sua struttura commerciale si articola in cinque unità produttive: Industria, Emergenza, Difesa e Sicurezza, Salute e Nuovi Mercati. Allison Transmission è il principale costruttore mondiale di trasmissioni completamente automatiche per veicoli commerciali medi e pesanti, veicoli tattici militari medi e pesanti per le forze armate statunitensi e sistemi a propulsione ibrida per autobus. Le trasmissioni Allison sono impiegate in numerose applicazioni: veicoli stradali (per distribuzione, raccolta rifiuti, movimento terra, emergenza e antincendio), autobus (principalmente urbani e scuolabus), camper, attrezzature fuoristrada e cava-cantiere (principalmente per il settore energetico e minerario) e veicoli militari (gommati e cingolati). Fondata nel 1915, Allison ha sede principale a Indianapolis, in Indiana (Usa) e vanta un organico di circa 2.800 dipendenti. Allison possiede stabilimenti produttivi e centri di customizzazione in Cina, nei Paesi Bassi, in Brasile, in India e in Ungheria. Allison dispone inoltre di una rete di 1.500 distributori indipendenti e concessionari dislocati in tutto il mondo e ha una presenza globale al servizio dei clienti di Nord America, Europa, Asia, Australia, Sud America e Africa.

RENAULT / Inaugurata a Bari la nuova sede Renault con annesso un nuovo Centro Pro+

# Più forte la presenza della Losanga



Una parte del piazzale della nuova concessionaria Renault di Bari che ha inaugurato anche il Centro Pro+ dedicato ai veicoli commerciali.

## Massimiliano Campanella

**BARI** - L'arma migliore per battere la crisi? Approfitte delle occasioni d'investimento e rilanciare il marchio puntando su qualità dei prodotti e assistenza al top. Alla Losanga la pensano così e la "forma mentis" è pari tra i dealer, che non mancano di rappresentare vere e proprie mosche bianche: in un mondo dipinto dalla foschia della crisi economica, ecco spuntare barlumi di luce laddove si pensa ad ampliarsi, a investire, per attendere il rilancio dell'economia più forti di prima.

È con questo spirito che a Bari Renault Italia, insieme ai titolari Luisa Rosaria Cavallo e Francesco Marino, ha inaugurato la nuova struttura della concessionaria Renault e il nuovo Centro Pro+. Attiva dal 1984, Renault - concessionaria Renault per Bari, Barletta e Foggia - ha consolidato negli anni la sua notorietà sul territorio e si avvale oggi di 61 dipendenti. Nel 2011 ha registrato una penetrazione (auto e veicoli commerciali) del 4,75 per cento (+1,1 rispetto al 2010), confermando il trend di crescita degli ultimi tre anni. Per quanto riguarda i veicoli commerciali, nel 2011 Renault ha registrato una buona performance, con 147 unità e una penetrazione del 6,6 per cento (+1 per cento rispetto al 2010). "Dati incoraggianti - ha commentato Sergio Spatuzzi, Direttore commerciale Renault - se si pensa che l'anno scorso il mercato a Bari e provincia è crollato del 37 per cento. Né per l'anno in corso le previsioni paiono migliorare, anzi: gli analisti del settore ipotizzano un calo tra il 7 e il 10 per cento, ma visto com'è andato l'inizio d'anno sono previsioni da rivedere al ribasso. La situazione è difficile, ma speriamo in un recupero".

Malgrado queste cifre, con l'apertura del nuovo Centro Pro+ Renault intende incrementare i suoi volumi di veicoli commerciali grazie al miglioramento della copertura territoria-

le (con lo sviluppo di due nuovi siti), alla definizione di accordi con allestitori locali, alla pianificazione strutturata di azioni di marketing locale, nonché al forte coinvolgimento della Rete Autorizzata, a cui Renault intende conferire un nuovo assetto. "Con questa nuova struttura - ha affermato Nino Colicino, Direttore Vendite Flotte di Renault Italia - puntiamo a sviluppare ulteriormente la vendita dei veicoli commerciali sul territorio e, in questo senso, la realizzazione del nuovo Centro Pro+ sarà determinante affinché Renault diventi un player importante anche sul mercato dei veicoli allestiti".

## NOVITÀ E PROFESSIONALITÀ

"Il Centro Pro+ - ha rimarcato Spatuzzi - porta a Renault una ventata di novità e professionalizzazione, sia dal punto di vista della presentazione dei veicoli che da quello dell'assistenza, in fase di acquisto e post-vendita. Nel primo caso il Nuovo Master sta ricevendo grande apprezzamento: subito Euro 5, soddisfa ogni esigenza professionale. Nel secondo caso c'è un servizio di accettazione dedicato, meccanici esperti, specializzati in veicoli da lavoro anche allestiti e in mobilità alternativa. La Rete Pro+ punta sul servizio a 360 gradi, dal consiglio in fase di vendita a tutto il periodo successivo. L'autista deve fare il tagliando oppure si ritrova con un guasto al mezzo? Va in un Centro Pro+ e gli viene garantito lo stesso modello in sostituzione per il periodo necessario".

Concessionaria storica, il marchio Renault è nato nel 1953, per quanto la nuova forma societaria risale al 1984. La creazione di Renault è legata al nome della famiglia Marino, sinonimo a Bari e dintorni d'imprenditoria vivace, dinamica, mai improvvisata ma piuttosto previdente. Caratteristiche socialmente riconosciute ai Marino a maggior ragione nel set-

tore dell'automotive, cuore del business dell'azienda, che vede tuttora ai vertici Luisa Rosario Cavallo, Amministratore unico sin dalla fondazione, e al suo fianco Francesco Marino. Un colosso del settore, che ha il suo punto di forza nel servizio vendita e assistenza di veicoli nuovi, ma fornisce anche usato, chilometri zero e, per stare al passo coi tempi, vendita on line. Il tutto gestito nella sede di Bari e in una sede secondaria a Modugno, anch'essa con parte dedicata ai veicoli commerciali.

La nuova sede si avvale di un'ampia area espositiva coperta, passata da 600 a 800 mq. Annesso al medesimo comparto, all'esterno e adiacente al salone

coperto, lo spazio dedicato ai veicoli commerciali allestiti: furgoni, telai, cassoni, centine, isotermici. Perché tutta la gamma deve essere visibile, come nello spirito Renault. "Il nostro intendimento - ci ha spiegato il Direttore Spatuzzi - è dare la possibilità al cliente di prendere visione di tutta la gamma, in modo che possa trovare la risposta a ogni esigenza. Non solo. Uno spazio esterno ad hoc è riservato alle prove e anche in questo caso cerchiamo di fare in modo che per ogni modello possa essere disponibile un veicolo dimostrativo". Il nuovo Centro Pro+ è nato dal rifacimento dell'edificio dedicato all'assistenza, di cui un'area viene

LA SITUAZIONE ECONOMICA DA QUELLE PARTI È DECISAMENTE DIFFICILE: NEL 2011 IL MERCATO DEI VEICOLI COMMERCIALI NELL'AREA BARESE È CROLLATO DEL 37 PER CENTO. UNA DURA REALTÀ CUI LA FAMIGLIA MARINO RISPONDE INVESTENDO SU SPAZI ESPOSITIVI E ASSISTENZA PROFESSIONALE A 360 GRADI, DALL'ACQUISTO AL POST-VENDITA.

specificamente dedicata all'assistenza dei veicoli da lavoro, con un ponte da sollevamento fino a 8 t in grado di far eseguire la manutenzione anche ai veicoli allestiti. Oggi l'intera struttura ha un impatto visivo decisamente importante: un vero e proprio gigante fronte strada.

"Abbiamo esteso l'invito all'inaugurazione - ha precisato Spatuzzi - affinché ogni azienda potesse prendere coscienza e conoscenza dell'area dedicata

equipaggiamenti, possibilità di utilizzo del Kangoo Z.E ma anche modalità di acquisto.

In serata la parte più decisamente divertente dell'evento: il taglio del nastro e l'apertura al pubblico: circa 600 persone intervenute per prendere visione della nuova realtà Renault. Tra loro anche Michele Mirabella, testimonial d'eccezione di un progetto di raccolta fondi a favore dell'Airc (Associazione italiana per la ricerca sul can-



ai veicoli da lavoro". Nel pomeriggio, prima della festa finale, è stato possibile testare il Kangoo Express totalmente elettrico, la furgonetta che ha vinto il premio "Van of the Year 2012", alla quale è stata dedicata ampia attenzione durante il workshop, sia dai relatori (manager aziendali di Renault Italia e Renault) sia soprattutto dai presenti, che hanno rivolto molte domande su motore,

cro): a fine aprile alla Renault si terrà l'estrazione della lotteria, per la quale la concessionaria barese ha messo in palio una Twingo. E poi imprenditori, amministratori pubblici, giornalisti, i 61 dipendenti e tanta, tanta gente comune. Un afflusso che ha rallegrato l'asset manageriale e i dipendenti di Renault, che hanno lavorato a lungo all'organizzazione dell'evento inaugurale.

## ALTRO ASSE STRATEGICO: LA MOBILITÀ ZERO EMISSIONS

### In prima linea Kangoo Z.E., "Van of the Year 2012"



Il Kangoo Z.E. è parte integrante della strategia Renault per la mobilità alternativa.

**BARI** - Lo sviluppo della vendita della gamma Renault Z.E. (Zero Emissioni) è un altro asse strategico per Renault, che si propone di diffondere e attuare, sul suo territorio, la strategia della mobilità sostenibile accessibile a tutti. La nuova struttura è stata concepita specificamente per la vendita e l'assistenza dei veicoli cento per cento elettrici di Renault, a partire dal veicolo commerciale Kan-

goo Z.E., "Van of the Year 2012". "Disponiamo oggi - ha dichiarato Francesco Marino - di personale altamente formato e qualificato, capace di orientare il cliente nelle sue scelte e di offrire la giusta risposta a ogni sua esigenza e questo è un asset per la nostra struttura oltre che per i nostri clienti".

Articolato intorno al concetto di "one stop shopping" (tutto sul posto),

Renault Pro+ apporta una soluzione efficace e globale alla clientela professionale, sia in termini di vendita di veicoli nuovi, d'occasione e di offerte di finanziamento, che in ambito post vendita. La rete Pro+ è standardizzata e risponde a un impegno preciso, i cui cinque assi principali sono i seguenti: la professionalità delle equipe di vendita e post vendita specializzate, che beneficiano di programmi formativi specifici; la visibilità dei prodotti della gamma Renault destinati alla clientela professionale, automobili, veicoli commerciali, ma anche veicoli allestiti; la vicinanza e l'efficacia, grazie al raggruppamento in un medesimo luogo di tutti i servizi legati all'uso professionale del mezzo; la rapidità e la qualità, grazie a un'organizzazione flessibile, a equipaggiamenti e attrezzature adatti ai veicoli fino a 7 t, che consentono di assicurare un trattamento rapido dei clienti in una tempistica breve, annunciata e rispettata; la produttività per il cliente, grazie a una risposta che tiene conto dei vincoli del mestiere. In caso di immobilizzo del veicolo, la Rete Pro+ propone una soluzione di mobilità che può arrivare fino alla messa a disposizione di un veicolo sostitutivo della stessa categoria.

TATA / Il Super Ace si ripresenta con un accurato restyling

# Un piccolo ambizioso



STUDIATO PER LAVORARE SOPRATTUTTO IN AMBITO URBANO, L'ACE SARÀ DISPONIBILE NELLE CONCESSIONARIE ITALIANE VERSO LA FINE DELL'ANNO. TRAZIONE POSTERIORE, DIMENSIONI DAVVERO CONTENUTE, CON UNA LUNGHEZZA DI APPENA 4,34 M, A CUI È PERÒ ABBINATO UN CARICO UTILE INTERESSANTE, CHE ARRIVA A 1.000 KG.

Mauro Zola

MILANO - Lo si aspettava da tempo ma l'approdo in Italia era sempre stato rimandato. Invece questa sembra la volta buona per il Super Ace, piccolo cassonato di Tata, di recente oggetto di un accurato restyling, che va a inserirsi nel segmento fino a oggi presidiato perlopiù dal Porter Maxxi, con cui condivide in parte le dimensioni e le prestazioni.

Studiato per lavorare soprattutto in ambito urbano, l'Ace, che sarà disponibile nelle concessionarie italiane verso la fine dell'anno, si presenta con una struttura piuttosto tradizionale, che poggia su un telaio a longheroni con traverse, abbinato a sospensioni miste, indipendenti sul primo asse, con doppi bracci, barre di torsione e ammor-



tizzatori e a ponte rigido, con balestre semiellittiche e ammortizzatori, dietro. La trazione è posteriore, le dimensioni davvero contenute, con una lunghezza di appena 4,34 m, a cui è però abbinato un carico utile interessante, che arriva a 1.000 kg; questi possono essere facilmente distribuiti sul cassone rettangolare, che è lungo 2,63

## LA CARTA D'IDENTITÀ

**Cognome** - Tata  
**Nome** - Super Ace  
**Motore** - Carburante: gasolio. Cilindri: 4 in linea. Alimentazione: iniezione indiretta. Distribuzione: 1 ACT, 2 valvole per cilindro. Livello ecologico: Euro 5. Cilindrata: 1.405 cc. Potenza max CE: 52 kW/70 cv a 4.500 giri/min. Coppia max CE: 135 Nm a 2.500 giri/min.  
**Cambio** - A cinque marce + retromarcia.  
**Pneumatici** - 165 R LT 8PR.  
**Sospensioni** - Anteriori a ruote indipendenti con doppio braccio oscillante, barre stabilizzatrici e ammortizzatori, posteriori a ponte rigido con balestre semiellittiche e ammortizzatori.  
**Freni** - Anteriori a dischi ventilati, posteriori a tamburo.  
**Dimensioni** - Passo 2.380 mm. Lunghezza massima 4.340 mm, altezza massima a vuoto 1.858 mm, larghezza massima 1.565 mm. Lunghezza cassone 2.630 mm, larghezza cassone 1.460 mm, altezza sponde 597 mm.  
**Masse** - M.T.T. 2.170 kg. Tara 1.170 kg. Portata utile 1.000 kg.  
**Serbatoio carburante** - 38 litri.

m e largo 1,46. Tra i punti di forza un allestimento della cabina che pur essenziale pare all'altezza delle aspettative dei clienti italiani.

Per quel che riguarda il motore, il costruttore indiano, i cui prodotti sono distribuiti in Italia da Melian, ha scelto dal proprio catalogo per la versione Super Ace un 1.4 diesel Euro 5

a iniezione indiretta, che sviluppa la non disprezzabile potenza di 70 cv a un regime di giri piuttosto alto (4.500) con una coppia di 135 Nm, che dovrebbe avere i suoi punti di forza in una robustezza a prova di strapazzi e in una certa sobrietà sotto il profilo dei consumi, anche grazie al cambio a cinque marce. Il tutto, abbinato a un prezzo che non è ancora stato fissato ma già si sa che sarà piuttosto contenuto, ne fa un possibile prim'attore nel variegato universo del piccolo trasporto, più nel settore servizi che nella cantieristica.

In più, sempre verso la fine dell'anno potrebbe essere presentata una seconda versione, alimentata da un motore elettrico, che andrà a rispondere alle richieste dei maggiori centri urbani, in cui la circolazione resta libera e senza pedaggi per i veicoli a emissioni zero, siano esse acustiche che dovute ai residui della combustione. Super Ace va ad affiancare nella gamma da lavoro Tata il pick up Xenon, con cui condividerà l'attenzione agli allestimenti mirati, con la possibilità di scegliere ad esempio furgonature chiuse o addirittura soluzioni ribaltabili.

## COMPONENTI

### MOBILITÀ SOSTENIBILE CON FIAMM

MONTECCHIO MAGGIORE - La mobilità sostenibile è per fortuna sempre più di moda. Fiamm ci crede fermamente e da tempo è impegnata in questo settore, così come Iveco, che scelto proprio le innovative batterie al sale SoNick di Fiamm per la sua gamma di

furgoni Daily elettrici. Una scommessa vinta, visto che il best-seller del costruttore italiano ha recentemente ottenuto due importanti riconoscimenti europei, a pochi mesi dal debutto sui mercati della nuova generazione: in Germania Daily è stato insignito dello "European Award for Sustainability in Transport" e in Spagna ha ricevuto il "Premios Europa del Transporte" per l'innovazione. La scelta di equipaggiare il Daily con le batterie al sale SoNick gli ha inoltre consentito di ricevere la classificazione tedesca ZEV (Zero-Emission Vehicle). In Spagna, Iveco ha ottenuto il premio per le innovazioni tecnologiche introdotte nel Nuovo Daily, volte a migliorare il comfort nella guida, la sicurezza attiva e passiva del veicolo, ma anche l'efficienza delle operazioni di trasporto. Il "Premios Europa del Transporte" è stato istituito dalla rivista "Transporte Profesional" e dalla Confederazione spagnola del trasporto merci (Cetm). Un contributo importante per questi riconoscimenti viene proprio dalla tecnologia "green" di SoNick: il Daily monta batterie al sodio cloruro di nichel che hanno alta densità energetica, nessuna manutenzione e sono completamente riciclabili. Il veicolo è dotato a seconda delle versioni e dell'autonomia richiesta di due, tre o quattro batterie con un sistema di frenata rigenerativo che consente di aumentarne le performance. La potenza nominale del veicolo varia tra le diverse versioni tra i 30 e i 40 kW. La velocità massima è limitata elettronicamente a 70 km/h, mentre l'autonomia varia da 90 a 130 km, in base al numero di batterie e alla missione. Questa tecnologia è particolarmente adatta alle flotte perché consente un'autonomia maggiore a parità di pesi e ingombri. Presenta inoltre notevoli vantaggi in termini ecologici (risparmio energetico, riciclabilità al 100 per cento) e di efficienza (massima resistenza agli sbalzi termici, alto numero di cicli, assenza di manutenzione, massima sicurezza, una lunga durata e una consistente riduzione dei costi di gestione), tanto che oggi viene ritenuta la soluzione più concreta, affidabile ed efficiente. Il Gruppo Fiamm, nato nel 1942, produce e distribuisce accumulatori per avviamento auto e per uso industriale (gruppi di continuità, riserva d'energia) nonché avvisatori acustici (clacson e sirene). Presente in 60 Paesi con circa 3.000 dipendenti nel mondo e circa 950 in Italia, nel 2010 ha registrato un fatturato di oltre 500 milioni di Euro. I principali mercati di riferimento sono Italia (26 per cento) e il resto dell'Europa (51 per cento), dove le vendite dirette alle case auto (Bmw, Fiat-Chrysler, Ford, Mercedes-Benz, GM-Opel, PSA Peugeot Citroën, Renault-Nissan, Toyota, Volkswagen) rappresentano circa il 30 per cento del fatturato.

## COMPONENTI

### SPRINTER ANCORA PIÙ PRESTAZIONALE

ROMA - Sprinter è da oggi ancora più Sprinter. Nel senso che l'ammiraglia dei veicoli commerciali della Stella aumenta il suo appeal e diventa ancora più interessante per gli utilizzatori professionali. Merito del

prestazionale cambio automatico a sette marce 7G-TRONIC, fino a oggi preziosa prerogativa delle autovetture Mercedes-Benz. Ora l'innovativo e avanzato dispositivo è disponibile anche per la gamma Sprinter. Il cambio con gestione elettroidraulica integrata è stato appositamente modificato per adattarsi alle specifiche esigenze dei veicoli commerciali e si distingue per comfort d'innesto, durata dei componenti e affidabilità. Equipaggiando Sprinter con il cambio automatico 7G-TRONIC diminuiscono anche i consumi di carburante, un particolare non certo irrilevante per quanti utilizzano un veicolo commerciale come strumento di lavoro. La sesta e la settima marcia, infatti, hanno un rapporto di trasmissione più lungo che, grazie alla riduzione del numero di giri del motore, consente di ottenere consumi inferiori. Il 7G-TRONIC mantiene sempre il motore a un numero di giri ottimale e aumenta sensibilmente la dinamica e il comfort di marcia grazie a innesti particolarmente morbidi, rapidi e silenziosi. Una caratteristica molto apprezzata in fase di sorpasso è la possibilità di scalare due marce contemporaneamente passando, ad esempio, dal settimo al quinto rapporto. Il 7G-TRONIC è già ordinabile su Sprinter Furgone Euro 5 con motore diesel 4 cilindri da 70, 95 e 129 kW e 6 cilindri da 140 kW, Sprinter Telaio Euro 5, cabina singola e doppia con motore diesel 6 cilindri da 140 kW e sulla versione Kombi con motore diesel 4 cilindri da 95 e 120 kW.



PARLA JULIA WILSON, CEO DI MELIAN ITALIA

## "La versatilità la sua carta vincente"



Julia Wilson, Ceo di Melian Italia

Qual è il pubblico a cui l'Ace si rivolge?

"È un veicolo estremamente versatile - spiega il Ceo di Melian Italia Julia Wilson - e particolarmente adatto alla tipologia del territorio e dell'economia italiana, con molte città antiche dalla struttura urbanistica complessa, in cui operano forme di microeconomia locale che richiedono trasporti per brevi distanze. Il cliente dell'Ace è, perciò, il piccolo artigiano e agricoltore ma anche le amministrazioni locali e le aziende che svolgono servizi per la comunità, come la raccolta rifiuti, la pulizia delle strade, il mantenimento dei parchi e dei giardini pubblici".

Con l'Ace vi inserite in un segmento che ha pochi concorrenti, che per-

centuale contate di raggiungere?

"Aveva pochi concorrenti, ora sono in crescita. In ogni caso Ace, grazie anche ad un prezzo molto competitivo, mira a raggiungere una quota importante di mercato, diciamo intorno al 20 per cento".

Oltre alla versione cassonata, in futuro saranno disponibili anche modelli furgonati o autotelai?

"Saranno disponibili una serie di allestimenti, da autotelai per il montaggio di cassoni speciali, ribaltabili, a furgoni ed equipaggiamenti per usi mirati come netturbini, pulizia strade. Come, del resto, sono già disponibili sul fratello maggiore della gamma Tata veicoli commerciali, lo Xenon Pick Up".

La Stella protagonista di primo piano anche nel settore food & beverage

# Mercedes-Benz a tutela dei sapori

MERCEDES-BENZ HA APPROFITTO DELLA FIERA "SAPORE-TASTING EXPERIENCE" SVOLTASI A RIMINI ALLA FINE DI FEBBRAIO, UNO DEI PIÙ IMPORTANTI E VISITATI APPUNTAMENTI DEL FOOD & BEVERAGE, PER PRESENTARE L'INTERA GAMMA DI VEICOLI COMMERCIALI DEDICATI ALLA DISTRIBUZIONE IN QUESTO PARTICOLARE E IMPORTANTE SETTORE DELL'ECONOMIA.

Nils Ricky

RIMINI - A fine febbraio i padiglioni fieristici di Rimini hanno ospitato "Sapore-Tasting experience", uno dei più importanti e visitati appuntamenti nel settore food & beverage, uno degli assi portanti dell'economia. La fiera raggruppa beverage, food e seafood per il canale Ho.Re.Ca., un appuntamento unico per tutti gli operatori della filiera. Ho.Re. Ca., acronimo di Hotelierie-Restaurant-Café o Catering, è un termine commerciale che si riferisce al settore dell'industria alberghiera e alle imprese che preparano e servono alimenti e bevande (ristoranti, bar, caffè). Mercedes-Benz ha approfittato dell'evento romagnolo per dimostrarsi ancora una volta protagonista con l'intera sua gamma di veicoli commerciali dedicati alla distribuzione nel settore, esposti presso lo stand 12 all'interno del padiglione A2 di Rimini Fiera.

Un esemplare di Vito Furgone, uno Sprinter Furgone e due Sprinter Autotelaio sono stati i testimoni di un'offerta ampia e completamente personalizzabile secondo le esigenze di ogni singola impresa del food & beverage. Grazie ai motori Euro 5, Vito è eco-compatibile ed efficiente, senza contare che le cinque stelle nel crash test ANCAP dimostrano le sue straordinarie doti in termini di sicurezza. Disponibile in diverse misure di lunghezza, altezza e passo, Vito è uno strumento di lavoro flessibile, affidabile e sicuro per ogni impresa che opera nel settore della distribuzione di alimenti e bevande.

Altrettanto si può dire di Sprinter, ormai noto per l'e-

strema flessibilità di allestimento e l'enorme varietà di modelli, varianti e versioni: Furgone, Kombi o Autotelaio cabinato, Sprinter risponde con un'offerta personalizzata alle più diverse esigenze di trasporto. Best-seller del suo segmento in Europa, l'ammiraglia dei commerciali Mercedes-Benz fissa da tempo i parametri di riferimento del mercato in termini di tecnologia, sicurezza, redditività, eco-compatibilità e prestazioni.

Presso lo stand Mercedes-Benz alla Fiera "Sapore-Tasting experience", tutti i professionisti della filiera hanno inoltre potuto conoscere gli allestimenti caratteristici del settore realizzati su base Sprinter: che si tratti di piastre eutettiche, celle frigorifere o centinaia

re un'altezza complessiva del veicolo contenuta, l'autotelaio è disponibile anche in versione ribassata di 205 mm rispetto al normale. EuroSprinter stabilisce nuovi standard in termini di sicurezza. Gli equipaggiamenti di serie comprendono l'Adaptive Esp (Electronic Stability Program) che è in grado di regolare la dinamica di marcia del veicolo tenendo conto anche delle condizioni di carico. L'Adaptive ESP integra nuove funzioni quali il LAC (Controllo adattivo del carico), il ROM (Riduzione del rollio), l'RMI (Annullamento del rollio) e l'USC (Controllo del sottosterzo). L'Adaptive ESP è abbinato al sistema antibloccaggio (ABS), alla regolazione anti-



re un'altezza complessiva del veicolo contenuta, l'autotelaio è disponibile anche in versione ribassata di 205 mm rispetto al normale.

VITO FURGONE,  
SPRINTER  
FURGONE E  
SPRINTER  
AUTOTELAIO  
TESTIMONI DI  
UN'OFFERTA  
AMPIA E  
COMPLETAMENTE  
PERSONALIZZABILE  
SECONDO LE  
ESIGENZE DI OGNI  
SINGOLA IMPRESA.

(Annullamento del rollio) e l'USC (Controllo del sottosterzo). L'Adaptive ESP è abbinato al sistema antibloccaggio (ABS), alla regolazione anti-



Dall'alto in basso, i Mercedes-Benz Sprinter Furgone, Sprinter Autotelaio e Vito Furgone. Mezzi versatili ed efficienti rappresentano lo stato dell'arte della Stella nel segmento dei veicoli commerciali.

slittamento (ASR), al Brake Assist (BAS) e al sistema di assistenza in fase di spunto (AAS, a richiesta per veicoli con cambio manuale).

In termini di sicurezza passiva, EuroSprinter garantisce massimi livelli di protezione grazie alle ottime caratteristiche anticrash del telaio, freni a disco su tutte le ruote abbinati a cerchi da 16 pollici, airbag anteriore lato guida di serie, cinture di sicurezza a tre punti per conducente e passeggero con pretensionatore e limitatore della forza di ritenuta, poggiatesta regolabili in altezza su

tutti i sedili, retrovisori esterni con indicatori di direzione integrati e specchio grandangolare. Numerosi anche gli equipaggiamenti a richiesta tra cui, ad esempio, airbag anteriore lato passeggero, windowbag e airbag laterali per il torace.

EuroSprinter è disponibile con una completa gamma di propulsori che garantiscono brillantezza e agilità di marcia, potenza adeguata per una guida sempre sicura e rilassata, comfort e silenziosità di mar-

EATON

A PRAGA IL PRIMO  
GLOBAL INNOVATION  
CENTER EUROPEO

PRAGA - È il capostipite e merita tutte le attenzioni del caso. Eaton Corporation, società diversificata di gestione dell'energia con oltre 100 anni di esperienza, ha aperto il suo primo Global Innovation Center in Europa. La nuova struttura si trova a Praga presso il Roztoky Science & Technology Center e consentirà alle diverse divisioni di Eaton di unire le forze per condurre attività di Ricerca & Sviluppo sempre più all'avanguardia. Per la prima volta nel vecchio continente, le divisioni Auto e Veicoli Commerciali saranno in grado di analizzare i trend futuri e sviluppare tecnologie congiuntamente con quelle Elettrica e Idraulica. Il Centro di Praga è il quinto Innovation Center della società a livello mondiale, insieme a quelli già operativi negli Stati Uniti, in India e in Cina. L'Innovation Center europeo fornirà i clienti Eaton sul continente come Skoda Auto, Volkswagen Group, E.ON, HP e le Ferrovie Cechi, al fine di sviluppare soluzioni di gestione dell'energia in grado di rendere l'energia elettrica, idraulica e meccanica più efficienti, efficaci, sicure e sostenibili. Il Centro consentirà inoltre a Eaton di condurre ricerche innovative focalizzate allo sviluppo di sistemi di generazione dell'energia più efficienti, così come applicazioni per elettrificare i trasporti, i veicoli e gli aeroplani. "Il nostro Innovation Center europeo - ha dichiarato Nanda Kumar, Presidente del Vehicle Group di Eaton per Europa, Medio Oriente e Africa - rappresenterà per noi una grande piattaforma per lo sviluppo di avanzate tecnologie destinate al risparmio dei consumi. Per la prima volta, siamo in grado di combinare le nostre capacità nel settore Automotive con le attività dell'Elettrico e dell'Idraulico per sviluppare a Praga tecnologie combinate per i nostri clienti in grado di soddisfare l'elettrificazione veicolare e fornire soluzioni innovative di risparmio nei consumi". Il nuovo complesso va ad aggiungersi agli stabilimenti Eaton attivi in Repubblica Ceca: il sito produttivo del Vehicle Group di Chomutov e gli stabilimenti della Divisione Elettrica di Praga e di Suchdol nad Luznici. Eaton Corporation fornisce soluzioni energetiche efficienti che aiutano i suoi clienti a gestire in modo efficace l'energia elettrica, idraulica e meccanica. Con 16 miliardi di dollari di vendite registrate nel 2011, Eaton è una società leader a livello globale che opera in diversi campi: componenti e sistemi elettrici per la qualità, la distribuzione e il controllo dell'energia; componenti, sistemi e servizi idraulici per apparecchiature industriali e mobili; settore del carburante aerospaziale, dei sistemi idraulici e pneumatici per uso commerciale e militare; sistemi drivetrain e powertrain per camion e automobili, capaci di garantire prestazioni, economia di carburante e sicurezza. La società ha all'attivo circa 73 mila dipendenti e vende i propri prodotti a clienti di oltre 150 Paesi.



NOVITÀ ANCHE SUL PRINCIPE DEI VEICOLI COMMERCIALI

## Più estesa l'offerta dell'automatico sul Ducato

**TORINO** - Fiat Professional punta forte sulle qualità del cambio automatizzato Comfort Matic, che da poco è disponibile non più soltanto per i modelli di punta del Ducato, quelli motorizzati con il 180 cv Multijet Power, ma anche per le versioni da 130 e 150 cv.

Tanti i possibili gruppi di utenti individuati come possibilmente interessati al nuovo cambio, prima di tutto i soliti corrieri che consegnano in città e che possono trarre dal robotizzato, soprattutto se utilizzato in funzione automatica, un deciso aiuto sia in termini di risparmio di tempo e di gasolio che di stress di guida, e poi, anzi, forse so-

prattutto, i camperisti, lo stesso si può dire per le versioni trasporto persone, in particolare quelle che si occupano di una clientela Executive, oppure il mare magnum del settore pubblico, dalle poste, che hanno problematiche simili a quelle dei corrieri, a chi opera nella raccolta differenziata.

Dove i progettisti del marchio torinese hanno speso maggior impegno è comunque nel settore dei camper, per cui sono state studiate soluzioni ottimizzate, come ad esempio la funzione Up, per cui spingendo un semplice tasto si adeguano le prestazioni del Comfort Matic alle condizioni di massimo carico, che su di un camper sono quasi la



norma, garantendo l'ottimizzazione dei giri motore e un incremento delle prestazioni in caso di tratti con pendenze particolarmente impegnative.

Dal punto di vista tecnico il Comfort Matic a sei marce parte dalla base delle versioni manuali,

in cui il leveraggio è però stato sostituito da un attuatore, controllato tramite una Transmission Control Unit per via elettronica, che permette un uso totalmente automatico così come sequenziale, agendo semplicemente sulla leva del Joystick inserita nella plancia, il tutto senza frizione.

Ma naturalmente è con il selettore su automatico che emergono le migliori qualità del Comfort Matic, integrate da tutta una serie di funzioni: Uphill e Downhill Mode, che individuano il rapporto migliore in base alla pendenza della strada, Warm Up Mode che riduce le emissioni quando si parte a freddo, Kick Down Mode che semplicemente premendo bruscamente il pedale dell'acceleratore scala di una marcia consentendo per esempio un facile sorpasso, Fast Off Detection che blocca il cambio di marcia nel caso l'acceleratore venga lasciato in fretta.

Mauro Zola

**TORINO** - Un motore Euro 5 più potente e un'inedita, almeno in Europa, versione a doppia cabina. Sono queste le principali novità della nuova versione dello Strada, il popolare pick up leggero di Fiat Professional, che se pure alle nostre latitudini non può contare sul successo ottenuto in America Latina, dove sono andati gran parte dei 127.800 pezzi prodotti (numero che ne fa il secondo veicolo commerciale, dopo il Ducato, del marchio), presidia comunque una nicchia a cui il costruttore torinese è da sempre affezionato. E in effetti lo Strada anche in Europa ha raggiunto anche picchi di vendita di 6mila unità, di cui più o meno la metà in Italia, numero che potrebbe aumentare anche del 20 per cento grazie soprattutto alla doppia cabina. Porta fino a 4 persone mantenendo una buona capacità di carico netta, circa 350 kg.

Senza volersi confrontare con i classici pick up, spesso a quattro ruote motrici, con cui ha in effetti ben poco da condividere, lo Strada può contare su di una gamma abbastanza varia, che comprende tre versioni; cabina corta, cabina lunga e doppia, proposte in tre allestimenti Working, Trekking e Adventure.

A equipaggiare tutte le ver-

FIAT PROFESSIONAL / Sempre alla ribalta il pick up Strada

# Con la doppia cabina nuova carta vincente

UN MOTORE EURO 5 PIÙ POTENTE E UN'INEDITA, ALMENO IN EUROPA, VERSIONE A DOPPIA CABINA. SONO QUESTE LE PRINCIPALI NOVITÀ DELLA NUOVA VERSIONE DELLO STRADA, IL POPOLARE PICK UP LEGGERO DI FIAT PROFESSIONAL.

sioni un solo propulsore, ma di quelli da ricordare. Si tratta infatti del piccolo 1.3 che l'iniezione Multijet, il turbocompressore a geometria variabile con intercooler e le 16 valvole portano a sviluppare 95 cv, oltre a una coppia di 200 Nm già dai 1.500 giri/min. Il tutto in regola con le normative Euro 5. Ma la qualità forse più importante di questo piccolo grande motore è di saper tener d'occhio i consumi, che in effetti risultano invariati rispetto alla precedente versione che poteva contare su

10 cv in meno.

Per quel che riguarda lo stile, il piccolo cassonato ha mantenuto più o meno quello della versione precedente tranne che nel frontale, che ha ottenuto un paraurti più importante, che gli regala un'aria grintosa, anche grazie alle prese d'aria che si raccordano con i gruppi ottici rivisitati, in versione monoparabola per i modelli Working, biparabola per i Trekking. Ancora più accentuate queste caratteristiche per l'allestimento Adventure in cui il paraurti, dotato di

fari fendinebbia integrati, è verniciato in tinta con la carrozzeria, con inserti cromati, contornato da un motivo che prosegue fin sulla protezione del passaruota. Le versioni con cabina doppia o allargata sono inoltre fornite di barre longitudinali sul tetto e di uno spoiler con terzo stop integrato. Restano praticamente identiche le dimensioni, con una lunghezza di 4.409 mm, che diventano 4.457 sui modelli Adventure, una larghezza di 1.670 mm, 1.706 sugli Adventure e un passo di 2.718 mm.

E lo stesso anche per il cassone posteriore, che può essere facilmente utilizzato grazie a una forma piuttosto regolare e al rivestimento protettivo anti-graffio, che arriva a una lunghezza di 1.685 mm, ridotti a 1.332 quando si parla delle ver-

versioni, il peso totale a terra è di 1.915 kg e quello rimorchiabile di mille kg.

Confortevoli gli interni, che hanno avuto nuovi rivestimenti, una plancia rivisitata e la strumentazione più recente tra quelle in listino Fiat con tanto di trip computer, spiccano però soprattutto i sedili ergonomici e antisubmarining, il volante regolabile in altezza (di serie su Trekking e Adventure), lo spec-

chietto esterno regolabile manualmente dall'interno, l'ABS, mentre il climatizzatore è di serie soltanto sull'Adventure così come i fendinebbia e le ruote in lega con pneumatici maggiorati e tassellati da 205/65 R15.

Il listino prezzi parte dai 12.900 euro per la versione Working cabina singola, cioè quella con più marcate attitudini lavorative, per arrivare fino ai 16mila euro per il top di gamma, cioè la versione Adventure cabina doppia, che potrebbe rappresentare oltre che un'alternativa professionale, anche un'ottima soluzione per il tempo libero, seppur tenendo conto delle limitazioni d'uso ancora presenti nel nostro Codice della Strada che prevede per i veicoli immatricolati come autotacco (e quindi anche la maggior parte dei pick up) che i passeggeri presenti sul veicolo siano "collegati" alla merce trasportata. Questo anche se ad acquistare uno Strada è stato un cliente privato.



Confortevoli gli interni del nuovo Strada con nuovi rivestimenti, una plancia rivisitata e sedili ergonomici e antisubmarining.

DEDICATO AL MONDO DEI CAMPERISTI

## Mai soli mentre si è in viaggio

**TORINO** - Tanti ed efficaci i servizi dedicati da Fiat Professional al mondo dei camper, tutti ben illustrati sul sito [www.fiatcamper.com](http://www.fiatcamper.com), costantemente aggiornato con news, eventi oltre a indispensabili informazioni tecniche e a funzioni appositamente progettate come il "check telaio". Ancora più importante è la capillarità della rete di assistenza Fiat Professional che in tutta Europa può contare su 6.500 officine, di cui 1.700 fanno parte del programma Fiat Camper Assistance e sono quindi attrezzate per far fronte alle necessità di pronto intervento di questi veicoli, disponendo ad esempio di ponti in grado di sopportarne il peso, oltre che di parcheggi custoditi e più in generale di dimensioni che consentano manovre interne agevoli. Per ottenere informazioni sul centro assistenza più vicino, basta rivolgersi all'apposito call center. Da notare che Fiat è l'unico costruttore ad aver attivato un servizio specifico dedicato ai camperisti, che risponde al numero 0080034281111 o in alternativa +39 0244412160, scelto per essere facilmente memorizzabile visto che le cifre 3428 corrispondono alle lettere F, I, A e T sulla tastiera del telefono. Lo stesso numero serve per contattare la Fiat Camper Assistance, una squadra di assistenza stradale riservata ai camper, attiva 7 giorni alla settimana, 24 ore su 24 e operativa in 44 Paesi tra europei ed extraeuropei.

GRAZIE AL DIFFERENZIALE E-LOCKER

## Disinvoltato anche in fuoristrada

**TORINO** - Naturalmente lo Strada non ha mai voluto essere un mezzo fuoristrada. L'impostazione datagli dai progettisti Fiat è completamente diversa. Ciò non vuol però dire che sia incapace di cavarsela in situazioni difficili. Se non gli è stata assegnata la trazione integrale ha infatti comunque ricevuto in dote il differenziale E-Locker (Electronic Locking Differential) che si rivela molto utile per un facile disimpegno in condizioni di scarsa aderenza, con in più un costo economico e in termini di peso, sia per la tara che di conseguen-

za per la portata, molto più contenuto. Infatti basta disinserire il sistema perché lo Strada ritorni ad essere un normale 4x2.

Riservato alle versioni Adventure, su cui è proposto di serie, l'E-Locker è in grado di bloccare il differenziale anteriore, spostando tutta la coppia disponibile sulla ruota che mantiene la migliore aderenza, dando quindi al pick up la possibilità di uscire dal fango, una prestazione che avvicina molto all'off road, rafforzata dalla presenza di strumenti supplementari come bussola e inclinometro.

sioni con cabina lunga e 1.082 in quelle con cabina doppia, e a una larghezza di 1.300 mm, 1.070 tra i passaruota. Molto curato l'allestimento, con tutta una serie di ganci fissati sui bordi e alla base del cassone. Per accedere alla spazio di carico è stata scelta la soluzione con una ribaltina, rivestita in materiale antiscivolo, con una capacità di carico di 300 kg, che può essere portata fino a 90° ma anche tolta completamente. La portata utile, compreso il conducente, varia dai 630 ai 750 kg, a seconda delle

# NUOVO FIAT STRADA

# UNLIMITED EDITION



SCOPRI NUOVO FIAT STRADA  
IL PICK UP CHE NON METTE LIMITI AL TUO BUSINESS.

- Nuovo motore 1.3 Multijet 95 CV Euro 5
- 700 kg di portata
- Differenziale autobloccante elettronico ELD
- Cabina singola e doppia 4 posti

**PARLIAMO CON I FATTI.**



**PROFESSIONAL**



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



MERCEDES-BENZ / Gli esemplari in sperimentazione hanno già percorso 650mila km

# Vito E-CELL già una garanzia

DUE PROGETTI DI ELETTROMOBILITÀ A BERLINO E STOCCARDA, UNITÀ IN CIRCOLAZIONE IN DIVERSE REGIONI PILOTA TEDESCHE: LA SPERIMENTAZIONE DELLA VERSIONE A TRAZIONE ELETTRICA DEL POPOLARE VEICOLO COMMERCIALE DELLA STELLA È UN SUCCESSO. VITO E-CELL SI STA DIMOSTRANDO VEICOLO IDEALE PER L'UTILIZZO CITTADINO: È LA PROVA CHE ANCHE NEI TRASPORTI COMMERCIALI LA GUIDA A EMISSIONI ZERO È ORMAI UNA REALTÀ PRATICABILE.

Giancarlo Toscano

**STOCCARDA** - Vito E-CELL sempre più protagonista. La versione a trazione elettrica del popolare veicolo commerciale Mercedes-Benz si sta rapidamente facendo strada tra gli operatori professionali che ne stanno testando le qualità in una strategia di sperimentazione a largo raggio. Innanzitutto ci sono i clienti di Berlino e Stoccarda, che hanno provato 100 Vito E-CELL in normali condizioni d'utilizzo, cioè nelle loro attività lavorative quotidiane. Di tempo ne è passato da quando, nell'autunno 2010, il primo van elettrico al mondo a uscire dalla catena di montaggio in serie ha iniziato a lavorare nella capitale tedesca, a cui ha fatto seguito, dall'inizio del 2011, la sperimentazione di Stoccarda.

## TANTI SETTORI D'IMPIEGO

Entrambi i progetti di sperimentazione in condizioni di utilizzo reale avranno una durata di quattro anni con una percorrenza fino a 80mila km per ciascun veicolo. I primi risultati ottenuti sono positivi: Vito E-CELL si sta dimostrando veicolo ideale per l'utilizzo cittadino, a riprova che anche nei trasporti commerciali la guida a emissioni zero è ormai una realtà praticabile. I settori di impiego sono estremamente variegati: corrieri espresso, trasporti di grandi imprese, officine mobili per servizi di manutenzione di impianti, assistenza clienti e trasporti aziendali interni. Nella scelta delle località ha giocato un ruolo determinante la conformazione topografica. Diversamente dall'area pianeggiante di Berlino, i dislivelli della zona urbana di Stoccarda raggiungono i 350 metri e rappresentano un banco di prova per l'autonomia, la capacità di recupero e la motricità di Vito E-CELL.

In entrambi i test di sperimentazione, l'assistenza di Vito E-CELL è fornita dalle filiali Mercedes-Benz locali. Inoltre, come per ogni veicolo con la Stella, anche Vito E-CELL è pienamente integrato nel sistema diagnostico Star Diagnosis.

Oltre a questi due progetti, in diverse regioni pilota tedesche circolano altri Vito E-CELL. Nel complesso, sono ben 230 gli esemplari sottoposti a test che hanno percorso già 650mila km. Una cifra davvero consistente. In più, Mercedes-Benz sta progettando l'impiego di questo veicolo in altre regioni tedesche e nella maggior parte dei Paesi europei occidentali.

Vito E-CELL convince, unendo alle qualità economiche ed ecologiche il fatto che conservi tutte le caratteristiche di un veicolo commerciale tradizionale: con una portata di circa 900 kg e un vano di carico pressoché identico a un equivalente modello equipaggiato con motore a combustione interna, Vito elettrico risponde puntualmente alle esigenze di ogni tipologia di trasporto professionale. Ci sono inoltre altre informazioni significative. Nel 2011 sono stati prodotti 400 Vito E-CELL nella fabbrica di Vitoria, in Spagna, dove il veicolo viene costruito insieme a tutti gli altri Vito, sulle stesse catene di montaggio (sempre dal 2011 in poi, Mercedes-Benz Vans ha prodotto 2mila veicoli E-CELL). E in futuro, poi, arriveranno nuove versioni dell'elettrico.

Sia a Berlino che a Stoccarda, i conducenti hanno valutato molto positivamente Vito E-CELL, apprezzandone il comportamento di marcia, la capacità di trazione, l'accelerazione uniforme senza cambi marcia e la frenata continua. Gli autisti hanno elogiato anche la silenziosità del veicolo anche se, unico punto a sfavore segnalato (e problematica ben conosciuta e pur-

troppo ancora non risolta da tutti i costruttori impegnati sul fronte della mobilità elettrica), gli altri utenti della strada non sempre sentono il veicolo avvicinarsi. Secondo il parere dei conducenti, ciò richiede una maggiore attenzione e uno stile di guida particolarmente accorto.

## AUTONOMIA GARANTITA

Inoltre, i timori iniziali di un'autonomia troppo scarsa non hanno trovato conferme nella pratica. Anche nel periodo invernale, l'autonomia è risultata corrispondente a un minimo di 80 km per ogni carica della batteria, un valore sufficiente in tutti gli utilizzi nei centri urbani e aziendali interni. In un sondaggio condotto a Stoccarda, gli autisti hanno valutato l'autonomia del Vito E-CELL positivamente ed è emerso che l'impegnativa topografia della zona non ha affatto limitato l'idoneità all'utilizzo quotidiano del veicolo. Un indizio

utile per valutare l'autonomia è lo stato di carica delle batterie. A Berlino, ad esempio, questo dato è risultato oscillare fra il 95 e il 25 per cento della capacità disponibile. Questo indica che raramente l'autonomia massima di Vito E-CELL viene sfruttata fino in fondo. Tenendo conto di questo, i tempi di ricarica reali oscillano indicativamente tra una e tre ore.

In più, per favorire la massima autonomia, la velocità di Vito E-CELL è limitata elettronicamente a 89 km/h. In questo modo, il veicolo può percorrere comodamente la corsia riservata agli autocarri negli occasionali tragitti in autostrada. Tuttavia, il più delle volte la velocità massima non viene sfruttata: a Berlino, ad esempio, solo il 30 per cento dei van elettrici l'ha raggiunta quotidianamente. Dalle valutazioni è emerso che Vito E-CELL, sia nella capitale che a Stoccarda, è stato utilizzato con velocità non superiore a 55 km/h, prevalentemente nella fascia compresa fra 15 e 30 km/h.

I progetti di sperimentazione mettono in luce l'importan-

te sinergia instauratasi tra industria automobilistica, società di trasporto, aziende energetiche e istituzioni, dimostrando come attraverso una stretta collaborazione si possa promuovere con profitto l'elettromobilità. Il Ministero Federale per l'ambiente e la tutela della natura della Germania sostiene il progetto "EMKEP", acronimo di Elektrifizierung von Mercedes-Benz Kleintransportern in Entwicklung (Elettrofizzazione dei veicoli commerciali Mercedes-Benz nei settori Sviluppo e Produzione) a Berlino, mentre a Stoccarda è stato avviato dal Ministero Federale per i trasporti, l'edilizia e lo sviluppo urbano il progetto "IKONE", Integriertes Konzept für eine nachhaltige Elektromobilität (Concezione

INTANTO, NEL 2011 SONO STATI PRODOTTI 400 VITO E-CELL E IN FUTURO ARRIVERANNO NUOVE VERSIONI DELL'ELETTRICO.

integrata per l'elettromobilità sostenibile). Entrambe le iniziative rientrano nel programma di misure economiche di supporto del Governo tedesco denominato "Konjunkturprogramm 2" ("Programma congiunturale 2").

Mercedes-Benz e i fornitori di energia Vattenfall (di Berlino) e EnBW (di Stoccarda)

utilizzano tecnologie innovative sia per i veicoli che per la tecnica di ricarica. Le aziende energetiche hanno messo a disposizione degli operatori, nei rispettivi depositi aziendali, stazioni di ricarica ad hoc, pronte all'uso per il rifornimento di energia elettrica. Grazie alla Smart Charge Communication Unit (SCCU) montata a bordo di Vito E-CELL viene adottata una tecnica di ricarica intelligente che ottimizza il bilancio di CO2 dei veicoli commerciali utilizzando corrente elettrica ecologica certificata o addirittura energia eolica in eccedenza ("Wind-to-Vehicle/W2V"). Per ridurre i costi d'esercizio è anche possibile programmare la ricarica negli orari con le tariffe energetiche più convenienti. Se gli operatori utilizzano diversi veicoli Vito E-CELL, i processi di ricarica possono essere ottimizzati con un sistema di gestione locale del carico (LLM), in modo tale da non sovraccaricare la rete.

## STAR PLURIPREMIATA

Vito E-CELL, premiato da diverse giurie indipendenti, ha ricevuto il riconoscimento "Postal Technology International Award 2010" e detiene il titolo di "Green Commercial of the Year". Nel 2011, inoltre, ha vinto il premio per l'innovazione "Propulsori alternativi" come "Van dell'anno", il "Premio ambientale per la tecnica del Baden-Württemberg" e il Design Award in occasione del "Challenge Bibendum" della Michelin, uno dei più grandi forum internazionali sulla mobilità sostenibile.

## I SEGRETI DEL VEICOLO A TRAZIONE ELETTRICA

# I caratteri predominanti di una specie in evoluzione



Il propulsore elettrico del Vito E-CELL eroga 60 kW e una coppia massima di 280 Nm.

**STOCCARDA** - Il concept tecnico di Vito E-CELL parte dal fatto che il veicolo a trazione elettrica si basa su Vito furgone con lunghezza media. Grazie alla portata e al vano di carico invariati rispetto al modello tradizionale, Vito E-CELL può essere destinato all'uso commerciale senza alcu-

na limitazione. Sotto il cofano sono alloggiati il motore elettrico, l'elettronica di potenza, il convertitore di coppia e il caricabatterie della rete. Il propulsore elettrico eroga una potenza di 60 kW con coppia massima di 280 Nm. La potenza viene trasmessa alle ruote anteriori. Le potenti e resistenti batterie agli ioni di litio, alloggiato sotto il pianale di carico, hanno una tensione nominale di 360 V e una capacità energetica di 36 kWh. Per aumentare l'autonomia, che secondo il ciclo di marcia europeo equivale a 130 km, la velocità del veicolo è stata limitata a 89 km/h. Con un'accelerazione da 0 a 50/80 km/h in 6,5/11 secondi, il veicolo è in grado di spostarsi agilmente nel traffico. L'alimentazione delle batterie avviene attraverso le stazioni di ricarica, installate nei rispettivi depositi aziendali dei parchi

veicoli. Le batterie di Vito E-CELL utilizzano energia elettrica a 380/400 Volt e il processo di ricarica può durare al massimo 6 ore. Inoltre, se necessario il veicolo può essere ricaricato anche utilizzando una rete da 230 V. Le batterie del veicolo si ricaricano anche durante la marcia attraverso il processo di recupero o rigenerazione, ovvero la trasformazione dell'energia frenante in elettricità. Vito E-CELL dispone di una dotazione di sicurezza completa che comprende anche l'ESP. Inoltre, le batterie sono protette da un componente anticollisione a deformazione programmata. In caso di attivazione dell'airbag, la rete ad alto voltaggio viene automaticamente scollegata. Nel corso di svariati crash-test, Vito E-CELL ha dimostrato efficacemente i suoi elevati standard di sicurezza.

MITSUBISHI FUSO / Nuova versione con trazione integrale disinseribile per il piccolo camion

# Canter a quattro ruote motrici

PER IL MOMENTO SARÀ DISPONIBILE SOLTANTO CON PTT DA 6,5 TONNELLATE, CABINA COMFORT E MOTORE DA 175 CV. TRA LE ALTRE AGGIUNTE IL BLOCCAGGIO DEL DIFFERENZIALE POSTERIORE CHE LO RENDE MOLTO UTILE PER OPERARE IN CANTIERE OPPURE COME SUPPORTO ALL'ATTIVITÀ DEI VIGILI DEL FUOCO O DI CHI LAVORA IN CONDIZIONI DIFFICILI.

**STOCCARDA** - Aggiunta importante per la gamma Canter, che dal mese scorso è disponibile anche in versione a quattro ruote motrici. Per il momento il piccolo camion Fuso sarà disponibile come 4x4 soltanto con peso totale a terra di 6,5 tonnellate e cabina Comfort, abbinata alla versione da 175 cv, e con una coppia massima di 430 Nm, del motore da 3 litri Euro 5 (con sistema Scr e uso di AdBlue) che equipaggia il veicolo; si tratta di un propulsore a corsa lunga, con due alberi a camme in testa con trasmissione a catena, quattro valvole per cilindro, turbocompressore a gas di scarico con turbine a geometria variabile, iniezione common rail e iniettori piezoelettrici per un dosaggio estremamente preciso del carburante.

Oltre alla trazione integrale che è inseribile, in modo da poter tenere d'occhio i consumi, questo modello, la denominazione esatta è 6C18, dispone del bloccaggio del differenziale di serie sull'asse posteriore. Per il resto il cambio è manuale a cinque marce, il rapporto al ponte di 5,285. La varianti di passo sono comprese tra i

3.415 e i 3.865 mm, mentre il carico massimo ammesso sul telaio varia dai 3.500 ai 3.735 kg.

Molto migliorati gli angoli



Le caratteristiche di base del **Mitsubishi Fuso Canter** a quattro ruote motrici restano le stesse della versione a trazione posteriore, a partire dalle sospensioni a ruote indipendenti con molle elicoidali.

di sbalzo, con quello anteriore che arriva adesso a 35°, contro i 18° della versione a due ruote motrici, e quello posteriore a 24°, allo stesso modo l'altezza libera dal suolo è stata portata fino a 320 mm invece di 219.

Caratteristiche che ne fanno il complemento ideale per l'attività in cantiere, così come un utile aggiunta nel parco macchine dei vigili del fuoco o più in generale in tutte le situazioni che richiedano un alto livello di motricità, come il servizio invernale sulle strade, che grazie

alla larghezza massima della cabina di appena 2 metri può essere svolto anche all'interno di centri storici e su strade particolarmente strette.

Le caratteristiche di base del Canter a quattro ruote motrici restano le stesse della versione a trazione posteriore, a partire dalle sospensioni a ruote indipendenti con molle elicoidali, che migliorano la maneggevolezza e il comfort di marcia, anche su terreni dissestati.

I freni sono a disco su entrambi gli assi, con la possibili-

tà di aggiungere l'ESP, che ingloba il sistema di regolazione antislittamento e il Brake Assist in versione idraulica.

Con la nuova generazione sono stati completamente ridisegnati anche gli interni, che adesso propongono una plancia bicolore e un maggiore spazio per poter passare comodamente da un lato all'altro della cabina.

Le bocchette di ventilazione sono state sistemate attorno alla strumentazione, che si basa su elementi circolari, facili da leggere, con al centro un display multifunzione che contiene un computer di bordo molto utile per tenere sotto controllo i consumi, un indicatore delle condizioni del filtro antiparticolato, e l'indicatore della marcia innestata.

In una consolle centrale sono stati ricavati uno scomparto con coperchio e un portabevande estraibile. A questi si aggiungono, sul lato passeggero, un vano aperto e un box portagioielli dotato di serratura. Completano la dotazione uno spazio portadocumenti e uno spazio per il telefono cellulare.

Il sedile del guidatore è stato dotato di un supporto lombare regolabile, e, a richiesta, di sospensioni e braccioli, mentre il posto all'estrema sinistra della panchetta per i passeggeri ha ottenuto un poggiatesta.

Il sistema di riscaldamento garantisce un maggior flusso di aria verso i piedi e nella zona della testa. Nel catalogo degli optional può inoltre essere scelto sia un climatizzatore manuale che uno automatico.

## ECOLOGIA

### IL CORRIERE UPS HA SCELTO KANGOO Z.E.

**MILANO** - Scelta ecologica per UPS, che ha deciso di inserire nella propria flotta italiana tre Renault Kangoo Z.E.. I tre veicoli commerciali elettrici verranno utilizzati dal corriere americano per il servizio di ritiro e consegna nel centro di Milano. L'iniziativa rientra nel progetto pilota

E-Moving, che vede collaborare Renault e la multi utility A2A, che ha installato un sistema di rifornimento di energia elettrica nella sede Ups del capoluogo lombardo. Inoltre le Kangoo Z.E. con il marchio Ups possono essere ricaricate nelle strutture A2A già esistenti, utilizzando un'apposita card in dotazione a ogni mezzo.

Con questa aggiunta diventano 60 i veicoli elettrici Renault, tra Kangoo Z.E. e Fluence Z.E., che aziende pubbliche e private stanno testando in Lombardia, in

particolare a Milano e Brescia, città che saranno presto dotate, a opera della A2A, di una rete di rifornimento molto capillare, con 270 punti di ricarica. "Con Ups, Renault compie un ulteriore passo in avanti nel suo programma di sviluppo del progetto E-Moving - ha dichiarato Jacques Bousquet, Presidente di Renault Italia - Ups è un'azienda leader nel trasporto merci e nella logistica ed è fortemente impegnata per un approccio sostenibile al business della distribuzione, valore che Renault condivide e promuove con

il suo progetto di costruzione di una mobilità urbana sostenibile elettrica. Grazie alla sperimentazione, nelle proprie attività di consegna, del nostro Kangoo Z.E., Ups confermerà e rafforzerà il suo obiettivo di rendere possibile il commercio in tutto il mondo in un'ottica più sostenibile ed eco-compatibile".

Effettivamente oggi Ups dispone di una delle più grandi flotte private di veicoli a carburanti alternativi nel settore dei corrieri espresso, e utilizza veicoli a trazione elettrica fin dal 1930. "Attualmente la flotta verde di UPS conta oltre 2.500 veicoli alimentati con carburanti alternativi - ha spiegato Jim O'Gara, country manager di Ups Italia - Per una società delle nostre dimensioni è importante sperimentare e adottare tecnologie che limitino le emissioni e migliorino l'efficienza energetica". Renault Kangoo Z.E., a cui è stato assegnato il titolo di "Van of the Year 2012", è la versione al 100 per cento elettrica della furgonetta Renault Kangoo Express. È lunga 4,2 m ed equipaggiata con un motore a emissioni zero da 44 kW, che eroga una coppia di 226 Nm. La sua dotazione di batterie agli ioni di litio di ultima generazione consente un'autonomia media di 170 km, che unita a una capacità di carico di 650 kg la rendono il veicolo ideale per i corrieri che operano in ambito urbano.



PEUGEOT / In anteprima i nuovi Expert e Partner furgone e Tepee

# Per ogni esigenza di trasporto

**MILANO** - Al centro delle attenzioni al Salone di Ginevra. Loro sono i nuovi Peugeot Expert e Partner, proposti anche nelle rispettive versioni Tepee per trasporto passeggeri. Si rinnovano due cavalli di razza della proposta del Leone nel settore dei veicoli da lavoro e lo fanno all'insegna della modernità e della maggiore efficienza. Il nuovo Expert si propone come leader nel delicato campo delle ridotte emissioni di CO2 grazie a un'offerta rinnovata e appetibile. La proposta Partner si sintetizza così: modernità e tecnologia al servizio di una maggiore attrattiva.

Il nuovo Expert si inserisce nell'attività di ampliamento della gamma del marchio francese e propone nuovi codici stilistici, nuovi equipaggiamenti e una gamma di motori Euro 5 che lo posiziona come leader del suo segmento (autovetture e commerciali) in materia di emissioni di anidride carbonica. Disponibile, come già accennato, nelle varianti veicolo commerciale e trasporto persone, Expert è in sintesi caratterizzato da una linea moderna ben evidenziata dal nuovo frontale dal forte appeal, motorizzazioni Euro 5 prestazionali ed efficaci, emissioni di CO2 record per quanto riguarda il Tepee: 172 g/km con consumi medi di 6,6 litri/100 km; il tutto con motore 2 litri HDi da 120 kW/163 cv abbinato a un cambio manuale a sei rapporti.

Anche l'Expert commerciale ha da dire molto, innanzitutto proponendosi come il furgone con il miglior rapporto potenza/emissioni grazie ai 2 litri HDi da 163 cv sempre abbinato al cambio manuale a sei rapporti: 168 g/km pari a una media consumi di 6,4 litri/100 km. La famiglia Expert propone inoltre equipaggiamenti tecnologici inediti nel segmento e rende disponibile anche il cambio automatico a sei rapporti abbinato al motore 2 litri HDi da 163 cavalli. La commercializzazione delle versioni furgone e Tepee del nuovo Expert, prodotte in Francia, inizierà da questa primavera.

Stessa tempistica per i nuovi Partner e Partner Tepee, che si evolvono anch'essi nello stile integrando i nuovi codici Peugeot e si dotano delle ultime tecnologie in termini di motorizzazioni ed equipaggiamenti per consolidare il loro successo di mercato. Ecco in sintesi le loro caratteristiche salienti: una personalità ancora più decisa abbinata a una linea assai moderna, motorizzazioni Euro 5 ed e-HDi (con Stop&Start di ultima generazione), emissioni di CO2 anche in questo caso record nel segmento dei veicoli multispa-

per il tempo libero (125 g/km) e in quello dei furgoncini (123 g/km), equipaggiamenti tecnologici inediti nel segmento, abitabilità, modularità e libertà di utilizzo come punto di riferimento per il Tepee, due lunghezze e volumi di carico massimo - 3,7 e 4,1 metri cubi - che si posizionano tra i migliori del segmento di appartenenza del Partner.

La "gamma e-HDi" del Leone comprende sia vetture che veicoli commerciali. La tecnologia Stop&Start di ultima generazione, arrestando il motore nelle fasi di sosta del veicolo e rimettendolo in moto quasi istantaneamente e senza vibrazioni grazie a un alternatore reversibile, permette di risparmiare fino al 15 per cento di carburante nella guida urbana con conseguente diminuzione delle emissioni di anidride carbonica ma anche di guadagnare in silenziosità a bordo con il motore in stand-by, in comfort conferito dalla silenziosità di funzionamento e dall'assenza di vibrazioni e in sicurezza per la rapidità delle ripartenze.

Il nuovo Peugeot Expert furgone si distingue per il miglior rapporto tra potenza ed emissioni.



DEBUTTO AL SALONE DI GINEVRA DELLA NUOVA FAMIGLIA DEI COMMERCIALI DI SUCCESSO EXPERT E PARTNER. RINNOVATI ESTERNAMENTE E INTERNAMENTE, LE VERSIONI FURGONE E TEPEE PER TRASPORTO PASSEGGERI COMPIONO UN DECISIVO PASSO IN AVANTI. LA COMMERCIALIZZAZIONE PARTIRÀ IN PRIMAVERA.

OPEL / La gamma di veicoli commerciali esposta alle principali fiere professionali

# Blitz nel trasporto della dolcezza

I TRE "GUERRIERI" COMBO, MOVANO E VIVARO, CON IL NUOVO LOOK, ERANO ESPOSTI AL SIGEP, FIERA INTERNAZIONALE CHE HA UNITO I MONDI DELLA GELATERIA, PASTICCERIA E PANIFICAZIONI ARTIGIANALI. SILVANO DENDENA, DIRETTORE VENDITE OPEL ITALIA: "FACCIAMO LA NOSTRA PARTE PER VENIRE INCONTRO ALLE ESIGENZE DI PICCOLE AZIENDE O ARTIGIANI, IL MOTORE DELL'ITALIA".

Massimiliano Campanella

**RIMINI** - Tra un gelato, una raffinata opera d'arte realizzata col pane e una fila di pasticcini da ingolosire qualunque palato, eccoli, tutti e tre - Combo, Movano e Vivaro - mostrare il meglio di casa Opel quanto a veicoli da lavoro. Nel rivolgersi a tutti i settori il marchio tedesco ha deciso, nell'ambito della nuova, rinnovata offensiva nel segmento dei commerciali, di essere presente alle principali fiere di settore.

La strategia di General Motors di rafforzamento e crescita del marchio tedesco nei veicoli commerciali era evidente al Sigep 2012 di Rimini. Al taglio del nastro della 33esima edizione del Salone della gelateria, pasticceria e panificazione era esposta la rinnovata gamma di veicoli commerciali Opel a partire dal nuovissimo Combo, migliore nella categoria per consumi ridotti e volumi di carico, oltre alla possibilità di una versione a metano. Movano, lanciato sul mercato nel 2010 e offerto in diverse misure in altezza e lunghezza, oltre che con ruote gemellate, è anch'esso prova del rinnovamento e allargamento dell'offerta Opel nei veicoli commerciali. Infine Vivaro, un prodotto nel pieno della sua vita commerciale, dal grande successo di vendite in Italia: il veicolo commerciale medio più venduto nel nostro paese fra le marche estere nel 2011.

L'incontro allo stand Opel con Silvano Dendena, dal 2010 Direttore Vendite Opel Italia dopo cinque anni alla Direzione Marketing e una lunga esperienza in Opel in Portogallo e Spagna, è stata l'occasione per fare il punto sulle scelte strategiche di GM per il rilancio del marchio nel segmento dei veicoli commerciali. "Con la presenza al Sigep - ci ha spiegato Dendena - Opel dà continuità a una strategia di visibilità iniziata nel 2011 con la partecipazione a due altre fiere di settore, il Saie di Bologna per l'edilizia e il Ttg di Rimini per il turismo. In tal modo si punta da un lato a rafforzare la presenza nei settori industriali più importanti per il mercato dei veicoli commerciali, contemporaneamente si ha la possibilità di raccogliere sul campo proprio le esigenze specifiche di questi settori. Il piano di visibilità cui sta puntando Opel mira a mettere in evidenza le caratteristiche di punta della gamma, in primo luogo il fatto che si tratta di una gamma rinnovata: il Movano è stato introdotto nel mercato a metà 2010, il nuovo Combo verrà lanciato a breve, il facelift del Vivaro ha meno di due anni. In seconda battuta, i modelli della gamma presentano una grande varietà in termini di dimensioni, passi, portate, bodystyle, che li rendono molto appetibili proprio nei settori industriali che richiedono allestimenti particolari".

**Quali i punti di forza distintivi dei tre modelli Combo, Movano, Vivaro?**

"Combo è un veicolo che primeggia, nel suo segmento, per capacità di carico intesa come dimensioni del vano e portata. Inoltre, ha tra i suoi punti di forza la disponibilità di una versione a metano, tradizionalmente molto apprezzata sui veicoli Opel come la precedente generazione del Combo. Vivaro è stato nel 2011 primo degli importatori nel suo segmento grazie alla sua funzionalità unita al design moderno e originale. Movano è tra i pochi prodotti disponibili sul mercato sia nella versione a trazione anteriore che posteriore, adattandosi a una molteplicità di applicazioni diverse; inoltre, i suoi moderni motori Euro 5 sono tra quelli con i migliori consumi della categoria permettendo riduzioni significative dei costi di gestione".

**Chi sono i principali professionisti cui si rivolgono Combo, Movano e Vivaro?**

"Opel, con i propri veicoli commerciali, si rivolge a tutti quei clienti che fanno una scelta razionale; prodotti funzionali, che permettono di ridurre i costi di gestione e che rappresentano nel miglior modo l'azienda presso i loro clienti. Molto spesso sono piccole aziende o artigiani, il motore dell'Italia".

**Quali i modelli esposti al Sigep, al Saie e al Ttg?**

"Al Sigep Opel è stata presente con un suo stand dove sono stati esposti tre veicoli allestiti: un Movano con cella Eutettica della New Royal Plastic, un Vivaro con coibentazione della New Royal Plastic e un Nuovo Combo Haccp della Car Fibreglass. È stato inoltre esposto in esclusiva un Vivaro Haccp presso lo stand della Car Fibreglass. Per il Saie, invece, ci dedichiamo ai veicoli con allestimenti rivolti al mondo dell'edilizia come cassoni fissi e ribaltabili. Il veicolo più ammirato dello stand Opel all'ultima edizione di questa fiera è stato il Vivaro furgone doppia cabina, un veicolo che con sei posti e un vano di carico da furgone può essere utilizzato sia per il lavoro sia per il tempo libero con la famiglia, ottimizzando l'investimento. Infine, al Ttg abbiamo presentato la gamma Opel per il trasporto passeggeri come i Vivaro e i Movano 9 posti, guidabili con patente B. Anche in questo caso abbiamo avuto, però, un veicolo particolarmente apprezzato dai visitatori della fiera ed è stato il nuovo Movano Bus 17 posti; si tratta di un



In alto, il nuovo **Combo**, importante novità che arricchisce la gamma commerciali Opel. È disponibile anche in versione a metano. Sopra, l'ammiraglia **Movano**, e sotto il **Vivaro**, veicolo di successo in Italia.



prodotto finito che non necessita di ulteriori interventi dell'allestitore e, perciò, con un prezzo estremamente interessante. In generale Opel è in grado di fornire veicoli allestiti per moltissime categorie differenti e la nostra partecipazione a questi eventi di settore vuole dimostrare questa capacità oltre ad aumentare il grado di co-

noscenza di questi clienti verso l'offerta Opel nei veicoli commerciali allestiti".

**Un'analisi di mercato: quanto vale la "fetta" di veicoli commerciali per Opel in Italia-Europa?**

"In Italia Opel ha chiuso il 2011 con una quota di mercato del 3,5 per cento, in Europa del 4,7 per cento".

**Quanti veicoli commerciali Opel sono stati venduti sul mercato italiano nel 2011 e quali le prospettive di vendita per l'anno in corso?**

"Nel 2011 sono stati venduti circa 5.800 veicoli commerciali Opel. Si tratta di un risultato soddisfacente. Il modello che attualmente dà maggiori soddisfazioni è il Vivaro che nel suo segmento è un leader, un vero punto di riferimento. Nel 2012 Opel ha l'obiettivo di rafforzare la quota di mercato. Si punterà quindi a confermare le performance di Vivaro, a lanciare il Nuovo Combo nel mercato italiano e a sfruttare appieno il potenziale di Movano".

**Dal punto di vista del marketing quale sarà la strategia di Opel in Italia nel 2012?**

"In marzo viene lanciato il nuovo Combo, un veicolo completamente diverso da quello attuale e gemello del Doblò. Combo sarà offerto sul mercato sia in versione passeggeri che in versione furgone. Un mezzo versatile e funzionale, proposto in diverse dimensioni. La sua commercializzazione sarà gestita interamente dal settore veicoli commerciali, anche la versione Tour dedicata al trasporto passeggeri. Sicuramente nel 2012 si vuole rafforzare la presenza di Opel nel canale rental. Si punta inoltre a un ulteriore e massiccio sviluppo del Movano, un veicolo più complesso del Vivaro e che lavora in un segmento peculiare. Le caratteristiche di questo mercato richiedono un elevato livello di professionalizzazione della rete di vendita e assistenza e un rapporto stretto con gli allestitori".

**Proseguiranno le offerte sugli allestimenti?**

"Certamente sì. Opel intende ulteriormente ottimizzare l'incontro tra domanda e offerta e poter venire incontro alle esigenze di una clientela tanto vasta quanto alla ricerca del veicolo adatto alle proprie esigenze professionali o di tempo libero".

**Le offerte vengono sviluppate in collaborazione con allestitori italiani o stranieri?**

"Abbiamo rapporti stretti con i principali allestitori europei già a livello di casa madre. I cassoni fissi e ribaltabili che offriamo di primo impianto sono forniti da Scattolini che è un'azienda italiana leader in Europa per questo tipo di allestimenti. Per le furgonature GranVolume ci rivolgiamo a un importante allestitore francese. Ma oltre agli allestimenti offerti di primo impianto abbiamo molte altre collaborazioni con allestitori locali, quelli che meglio possono rispondere alle necessità specifiche del cliente che non è possibile soddisfare con un prodotto 'di fabbrica'. Ne sono un esempio gli allestimenti presentati al Sigep".

PROSEGUE LA STRATEGIA DI VISIBILITÀ DEL MARCHIO TEDESCO AVVIATA NEL 2011

## Presenti anche al Saie di Bologna per l'edilizia e a Rimini per il turismo



**Roberto Matteucci**, Ad di **General Motors Italia**

**RIMINI** - "Il gelato fa bene alla salute e può essere considerato a tutti gli effetti un alimento", dicono gli esperti. Ma proprio per questo occorre la massima attenzione nel trasportarlo. Il Sigep 2012 ha rappresentato il giusto palcoscenico per far conoscere al meglio agli operatori del settore i nuovi prodotti commerciali della Casa del Blitz. Con la presenza al Sigep, Opel dà continuità a una strategia di visibilità iniziata nel 2011 con la partecipazione a due altre fiere di settore, il Saie di Bologna per l'edilizia e il Ttg di Rimini per il turismo. In tal modo punta a rafforzare la presenza nei settori industriali più importanti per il mercato dei veicoli commerciali. "Il settore degli allestimenti - afferma Roberto Matteucci, Amministratore delegato di General Motors Italia - è strategico per i veicoli commerciali e in quest'ottica abbiamo sviluppato la collaborazione coi principali allestitori del mercato italiano ed europeo. Opel ha rafforzato la propria offerta di veicoli adattati specificamente per le necessità dei clienti professionali al fine di fornire soluzioni complete chiavi in mano. Oggi i veicoli commerciali sono al centro della strategia di crescita di Opel e rappresentano lo stato dell'arte per qualità, efficienza e assistenza".

Per quanto concerne il Nuovo Combo si tratta di una vera e propria anteprima in Italia del modello di cui viene avviata questo mese la commercializzazione nelle versioni Van e Tour; questo lancio rappresenta un nuovo tassello

dell'offensiva di prodotto iniziata da Opel nel settore dei professionali leggeri. Basato sul Fiat Doblò di cui è "gemello", ai sensi di un importante accordo di collaborazione sottoscritto dalle due Case nel novembre 2010, Opel Combo ne eredita i quattro turbodiesel, un motore a benzina e uno a metano. La nuova generazione offre soluzioni intelligenti nel segmento dei van compatti: un veicolo multifunzionale offerto in un'ampia gamma di versioni, a partire dalla variante van ora disponibile in due passi. Ne seguiranno altre e numerose, offerte a prezzi decisamente popolari.

Il Nuovo Opel Movano, il veicolo commerciale di grandi dimensioni, è giunto ora alla seconda generazione. La sua principale caratteristica? Essere grande nell'impresa di trasportare tutto quello che serve, offrendo più di trecento varianti. Nuovo Opel Movano è un veicolo commerciale concepito, progettato e costruito per il lavoro. Ampia gamma di versioni, tre livelli di potenza per il nuovo turbodiesel e tanti gadget per trasformarlo in un ufficio mobile.

Al loro fianco il terzo moschettiere: Opel Vivaro, la soluzione Opel per i furgoni commerciali per passeggeri. Più che un semplice furgone è un furgone business: trasporta persone, bagagli e merci. Senza dimenticare le incredibili trasformazioni. Un solo esempio: l'allestimento per disabili che trasforma il Vivaro in un camper accessibile a tutti.

Mauro Zola

**LIONE** - Da tempo utilizzato con successo dalle forze armate francesi lo Sherpa, veicolo fuoristrada di grandi dimensioni prodotto da Renault Trucks, viene ora proposto anche in una versione per l'utilizzo civile. Giusta conseguenza del successo ottenuto nel corso della partecipazione alla Dakar 2009 e soprattutto al compito di scorta dei pesanti Kerax nei 30mila chilometri del raid Cape to Cape, svolto con eccellenti risultati. Un ambito in cui il 4x4 ha potuto mettere in mostra la propria capacità di uscire senza troppi problemi da situazioni davvero impossibili, senza farsi spaventare né dalle sabbie dei deserti più grandi della Terra né dal fango profondo dell'Africa Centrale.

**UNA VERSIONE LIGHT PER RUSSIA E AFRICA**

Al momento sono tre le versioni in vendita, destinate soprattutto a clienti che devono muoversi in aree e Paesi difficili come Russia, Africa e Medio Oriente, in cui andrà a completare la locale gamma cava/cantiere. Lo Sherpa, progettato inizialmente dalla divisione Renault Trucks Défense, verrà venduto in una versione light, che comunque ne conferma dimensioni e capacità, e le caratteristiche che lo pongono a metà strada tra le normali autovetture e i camion, quindi con la possibilità di trasportare in tutta sicurezza carichi gravosi senza troppo badare alle condizioni del terreno su cui ci si muove.

Naturalmente un mezzo che supera ampiamente le 7 tonnellate di massa totale a terra è poco adatto ai percorsi fuoristrada europei e si trova più a suo agio sulle ampie piste africane o nelle lande ghiacciate della Siberia.

Come già detto sono tre le versioni al momento disponibili, a partire dalla Scout, che grazie ai quattro posti e all'allestimento comfort si rivolge soprattutto a un pubblico di appassionati dei rally raid e più in generale delle sfide motoristiche estreme, anche se non si devono tralasciare i 5,5 mc di spazio interno disponibile e i 3,5 mc di bagagliaio che lo candidano anche come perfetto trasportatore.

**RENAULT TRUCKS / Alle versioni militari si affianca una gamma civile**

# Lo Sherpa polivalente

DOPO AVER MESSO IN MOSTRA LE PROPRIE QUALITÀ NELLA DAKAR E NEL RAID CAPE TO CAPE, IL FUORISTRADA VERRÀ VENDUTO IN TRE VERSIONI, SCOUT PER IL TURISMO ESTREMO, CARRIER DA ALLESTIRE E STATION WAGON CON CARROZZERIA BLINDATA. PER IL MOMENTO LA DISTRIBUZIONE SARÀ LIMITATA AD AREE E PAESI PARTICOLARI COME MEDIO ORIENTE, RUSSIA E CONTINENTE AFRICANO.

## LA CARTA D'IDENTITÀ

Modello	Scout	Station Wagon	Carrier
Passo (mm)	3.540	3.540	4.370
Passeggeri	4	5	2
Volume interno cabina e bagagliaio (mc)	5,5 + 3,5	7	-
MTT (tonnellate)	7,9	9,8	9,8
Portata (tonnellate)	1,3	1,5	3,8



Lo Sherpa Carrier, in pratica la versione autotelaio, che può quindi essere allestito con un cassone e diventare molto utile in cantiere, grazie alla portata, che raggiunge le 3,8 tonnellate. In centro, la configurazione Station Wagon con carrozzeria blindata.

È invece nettamente vocato al lavoro duro lo Sherpa Carrier, in pratica la versione autotelaio, che può quindi essere allestito con un cassone e diventare molto utile in cantiere, grazie alla portata, che raggiunge le 3,8 tonnellate.

Il fatto che si tratti di un 4x4 praticamente inarrestabile lo rende appetibile per chi deve costruire o ristrutturare in zone altrimenti difficili da raggiungere.

**LA STATION WAGON È BLINDATA**

Più specifica la mission della terza versione, la Station Wagon, proposta esclusivamente con carrozzeria

blindata. Con un volume interno che arriva a 7 mc, cinque posti per i passeggeri e una capacità di carico di 1,5 tonnellate, può rivelarsi vincente per operare in zone dove ci siano problemi di ordine pubblico, oppure per il trasporto di valori.

Le configurazioni standard possono essere personalizzate pescando nel ricco catalogo di optional, che comprende dalle opzioni più comuni, come l'aria condizionata, il riscaldamento indipendente, la guida a destra e il navigatore, fino ad aggiunte molto specifiche come la pressione delle gomme variabile, indispensabile per muoversi nei tratti desertici, un aiuto alle partenze in condizioni di



**URBAN LAB1 CON PIANALE DI CARICO A LIVELLO DELLA STRADA**

## Un prototipo per la distribuzione urbana



Il prototipo Urban Lab1 con soglia di carico abbassata.

**LIONE** - Si chiama Urban Lab1 il prototipo di un nuovo veicolo per la distribuzione urbana, che Renault Trucks sta portando avanti in collaborazione con l'allestitore Gemco E-Trucks BV. Caratteristica principale del prototipo, la possibilità di abbassare la soglia di carico a livello

freddo estremo, il verricello, il bull bar, piastre blindate di protezione e pneumatici run-flat.

Dal punto di vista meccanico, lo Sherpa poggia su di un telaio in acciaio rinforzato e su ponti rigidi a doppia riduzione, con bloccaggio del differenziale e trasmissione integrale permanente. Le prestazioni in fuoristrada sono garantite dall'angolo di attacco di 60° e dall'altezza da terra di 600 mm, la capacità di guado arriva fino a 750 mm, mentre si possono affrontare inclinazioni laterali sino al 40 per cento e superapendenze di 45°.

**UN SOLO MOTORE DA 215 CAVALLI**

Il motore è il Dxi 5, un 4,76 litri, con una potenza di 215 cv e una coppia di 800 Nm nell'arco di utilizzo compreso tra i 1.200 e i 1.700 giri/min, accoppiato a un cambio automatico Allison a sei marce, che rende la guida semplice tanto quanto quella di una normale autovettura. A seconda dei mercati il propulsore può essere in regola con la normativa Euro 3 o con quella Euro 5.

Il lancio dello Sherpa partirà dall'Arabia Saudita, dove una carovana di sei veicoli dimostrativi affiancherà i Kerax e Lander che prenderanno parte alla Renault Trucks Adventure. Per poi spostarsi a maggio in Russia, dove due modelli Scout verranno esposti al salone CTT di Mosca. Le ultime tappe previste riguardano il continente africano e prevedono dimostrazioni sul campo in Sudafrica e Angola.



Lo Sherpa Scout si rivolge soprattutto agli appassionati di rally raid e delle sfide motoristiche estreme.

del suolo, facendo risparmiare, secondo le stime del costruttore, un terzo del tempo per carico e scarico. L'abbassamento e il sollevamento del veicolo è garantito da un sistema di sospensioni specifico che viene attivato, a veicolo fermo, tramite un pulsante posizionato in cabina.

La base di partenza del concept è un Midlum da 16 tonnellate, equipaggiato con un motore DXi 5, a cui sono stati aggiunti due motori elettrici che azionano le ruote posteriori e vengono alimentati da un generatore collegato al propulsore diesel. Inoltre l'Urban Lab 1 può viaggiare anche in modalità totalmente elettrica, quindi senza emissioni nocive e con un ridotto impatto dal punto di vista del rumore, grazie a un pack di batterie. Lo sviluppo del veicolo rientra nelle sperimentazioni del progetto CityFret sul miglioramento della distribuzione urbana delle merci.

MERCEDES-BENZ / Citan è il primo furgone urbano della Stella

# Il Titano degli small van

CITAN COMPLETA, NELLA CATEGORIA DI PESO PIÙ BASSA, LA GIÀ VARIEGATA GAMMA DI VEICOLI COMMERCIALI DELLA STELLA, OGGI INCENTRATA SU VEICOLI DI CHIARA FAMA COME VITO (2,77-3,2 T), SPRINTER (3-5 T) E VARIO (6-8,2 T).

Paolo Altieri

SINDELINGEN - Sfide e opportunità. In casa Mercedes-Benz tutto viaggia in modo veloce e l'innovazione apre di continuo nuove porte sul prossimo futu-

ro. Anche per quanto riguarda il mondo dei veicoli commerciali. La Casa di Stoccarda ha presentato il suo primo furgone urbano, con il quale completa, nella categoria di peso più bassa, la sua già variegata gamma di veicoli commerciali, oggi incentrata su veicoli di chiara fama come Vito (2,77-3,2 t), Sprinter (3-5 t) e Vario (6-8,2 t). Protagonista il city van di domani, di cui abbiamo avuto le prime informazioni in occasione del simposio Mercedes-Benz Vans



Volker Mornhinweg, Direttore capo Divisione Mercedes-Benz Vans

nato dalla collaborazione con Renault, che lo produrrà sulla stessa linea del Kangoo, dal quale deriva, ma perfettamente in linea con l'identità tipica del marchio tedesco. Nel settore dei veicoli industriali leggeri i rapporti di partnership tra differenti marchi sono una pratica abituale, seguita da quasi tutti i produttori. Il fatto stesso di operare in un segmento di mercato particolarmente sensibile ai costi ha spinto Mercedes-Benz a cercare collaborazioni

con partner, ottimizzando quindi il fabbisogno di risorse e realizzando economie di scala. È avvenuto con Volkswagen per lo Sprinter, ora con Renault con il Citan. Sì, il nuovo city van si chiama Citan, riuscita contrazione dei termini "City" e "Titan": il veicolo, grande nelle prestazioni e compatto nelle dimensioni, si caratterizza per l'alta qualità costruttiva e la robustezza ed è studiato ad hoc per le esigenze della logistica urbana. Un vero e proprio "titano da città". "Con il Vito abbiamo conquistato il fortunato segmento dei veicoli commerciali compatti di circa tre tonnellate di peso totale a terra - ha dichiarato durante la presentazione Volker Mornhinweg, Direttore capo Divisione Mercedes-Benz Vans - Mai come oggi la nostra presenza in questo segmento è così forte. Lo Sprinter è invece leader nella classe di peso delle 3,5 tonnellate e oltre. Non a caso si parla anche della cosiddetta 'Classe Sprinter'. Il nostro prossimo passo, da tempo non è più un mistero, sarà la conquista del segmento degli small



van". L'ambizione di Daimler, lo ha spiegato bene lo stesso Mornhinweg, è essere il principale produttore al mondo di veicoli industriali in grado di rispondere a ogni esigenza e di trovare una soluzione a ogni problema di trasporto con un'offerta di servizi completa. "Un'ambizione condivisa da Mercedes-Benz Trucks, dalla divisione Autobus e, naturalmente, anche da Mercedes-Benz Vans", ha precisato Volker Mornhinweg. Protagonista della strategia sarà ovviamente anche il nuovo Citan, che avrà la sua premiare ufficiale all'Iaa di Hannover il prossimo settembre per essere lanciato sul mercato in autunno.

Mercedes-Benz Vans - ci ha posto di fronte a una nuova e avvincente sfida: se alla metà degli anni Novanta quello degli small van era in Europa un segmento ancora di nicchia, oggi conta circa 700mila veicoli l'anno. E questo numero è destinato ulteriormente a crescere". Di fondo infatti c'è la consapevolezza che "anche se riuscissimo nell'impresa di riorganizzare il traffico delle consegne nelle grandi città, rendendolo ancora più efficiente e meno impattante per le risorse, non potremo mai affidarci completamente alle reti telematiche per erogare un servizio come recapitare una pizza a domicilio o consegnare un prodotto acquistato via internet. La rete oggi ci consente di comprare un iPad o di trovare online un fabbro. Quel-

gare un servizio come recapitare una pizza a domicilio o consegnare un prodotto acquistato via internet. La rete oggi ci consente di comprare un iPad o di trovare online un fabbro. Quel-

gare un servizio come recapitare una pizza a domicilio o consegnare un prodotto acquistato via internet. La rete oggi ci consente di comprare un iPad o di trovare online un fabbro. Quel-

IL NUOVO CITY VAN, GRANDE NELLE PRESTAZIONI E COMPATTO NELLE DIMENSIONI, SI CARATTERIZZA PER L'ALTA QUALITÀ COSTRUTTIVA E LA ROBUSTEZZA.

gare un servizio come recapitare una pizza a domicilio o consegnare un prodotto acquistato via internet. La rete oggi ci consente di comprare un iPad o di trovare online un fabbro. Quel-

lo che acquistiamo però - che sia un cellulare, una pizza o un servizio - non arriverà a casa, né oggi né in futuro, passando per i cavi a fibra ottica, ma dalla strada".

Per questo è sempre più importante offrire la soluzione di trasporto più adatta alla situazione. "Dobbiamo abbandonare soluzioni preconfezionate passe-partout - ha ribadito Volker Mornhinweg - ogni tipo di trasporto ha le sue peculiarità e richiede in quanto tale soluzioni su misura sempre più specifiche". Daimler si è resa così conto che il mercato richiede veicoli commerciali di dimensioni sempre più ridotte e una logistica urbana flessibile e versatile. Sprinter e Vito trovano da tempo largo impiego nei settori del commercio, del terziario, dell'edilizia, dell'artigianato e in tutti quei settori a essi connessi. Citan ha l'ambizione di ritagliarsi un suo spazio come specialista di prim'ordine della logistica urbana, da impiegare in attività commerciali, artigianali e di servizi. Vanta un ampio vano di carico pur con dimensioni compatte, oltre a caratteristiche tipiche di Mercedes-Benz come personalizzazione, dinamica di marcia, maneggevolezza, sicurezza e qualità, insieme a consumi ridotti ed emissioni di CO2 altrettanto basse.

Il Citan si presenta da protagonista tra i furgoni urbani con il suo design tipico della Casa. Dalla mascherina del radiatore ai fari, dai paraurti al cofano motore, ogni dettaglio rende il Citan inconfondibile: non c'è bisogno di vedere la Stella per riconoscerlo come un modello Mercedes-Benz. I comandi, gli interni e la qualità di materiali e lavorazione vantano l'alto livello di qualità tipico dei veicoli commerciali della Stella.

Ha continuato Volker Mornhinweg: "In fatto di estetica, qualità dei materiali, superficie, filosofia di comanda e forma degli interruttori, la plancia dal carattere personale ricrea in tutto e per tutto l'atmosfera che si respira a bordo di un'auto del nostro marchio. Il furgone urbano è stato sviluppato e collaudato secondo gli stessi standard dei suoi fratelli maggiori, lo Sprinter e il Vito, di cui si di-

MARCEL HUSCHEBECK DI PTV AG

## Soluzioni razionali per il futuro del trasporto merci in città

SINDELINGEN - Durante il simposio di Sindelfingen è intervenuto anche Marcel Huschebeck, rappresentante della PTV AG, un gruppo leader di mercato, operativo dal 1979 nell'ambito dei prodotti e delle soluzioni per la pianificazione dei viaggi, del trasporto e del traffico. Il Gruppo PTV (Planung Transport Verkehr) è sinonimo di tecnologia software innovative e consulting a garanzia della mobilità. È al fianco degli operatori nella pianificazione e nella gestione del traffico, fornisce informazioni di viabilità e favorisce l'utilizzo ottimale e sostenibile delle risorse. In tutto il mondo sono oggi più di 700 i dipendenti che lavorano per trovare soluzioni innovative per il comparto pubblico e per l'industria. La sede principale di Karlsruhe, strettamente collegata alla ricerca e alla formazione, è centro di sviluppo e innovazione. Con le sue filiali e le società partecipate, PTV è di casa allo stesso tempo in Germania, in Europa e in tutti i continenti del mondo. Nei settori Traffic Software, Transport Consulting e Logistics Software "PTV Technology" è alla base di molti prodotti del marchio e delle proprie linee di prodotto di successo map&guide e PTV Vision.

La relazione di Huschebeck ha toccato un tema di rilevante importanza: "il trasporto delle merci in città oggi e domani". Nell'ambito di un'analisi sul traffico, la PTV ha quantificato il fabbisogno annuo di merce di un cittadino tedesco: la cifra ammonta a circa 3 tonnellate di generi alimentari (incluso imballaggi e residui), 130 chilogrammi di prodotti per la persona, 130 chilogrammi di giornali e posta e 185 chilogrammi di articoli non alimentari. In altre parole, l'equivalente di un autocarro.

Secondo questi calcoli, una città di 300mila abitanti dovrebbe essere rifornita ogni giorno da poco meno di 1.000 autocarri. Bisogna poi aggiungere i trasporti per l'approvvigionamento dell'industria e del terziario, i trasporti per lo smaltimento e i trasporti edili. Sulle base dei calcoli effettuati da PTV il trasporto delle merci nell'area urbana di Zurigo ammonta a circa undici milioni di tonnellate all'anno. Una cifra considerevole. "Questo senza considerare la problematica

legata ai tempi di consegna - ha commentato Marcel Huschebeck - Alcune merci, come ad esempio i quotidiani e determinati generi alimentari, devono essere consegnati ogni giorno. Altre merci possono essere invece immagazzinate, ma lo spazio a disposizione in città è limitato e raro. Vi sono poi altre restrizioni cui devono sottostare gli operatori logistici: a causa dei vincoli temporali imposti dai clienti non è possibile concentrare le spedizioni in modo ottimale, e un'eventuale concentrazione si scontra con la limitazione dell'ingresso in città. Spesso mancano le zone di carico e gli ingorghi causati dalle operazioni di carico e scarico possono a loro volta portare a ritardi nei trasporti. Tutto questo rende difficile garantire le scadenze e ottimizzare il processo in generale. Di conseguenza vengono utilizzati veicoli più piccoli".

Di fronte a queste problematiche molte città, operatori logistici, l'industria automobilistica e istituti di ricerca stanno studiando concetti che migliorino la pianificabilità della logistica e la situazione del traffico urbano. Secondo Huschebeck, "gli impianti per il controllo del traffico, ad esempio, aiutano a sfruttare meglio lo scarso spazio a disposizione. La concentrazione delle spedizioni e la collaborazione tra i vari soggetti coinvolti contribuiscono a spostare il traffico merci verso la periferia. L'ottimizzazione dell'organizzazione e della struttura delle flotte, nonché l'impiego di sistemi telematici possono migliorare l'efficienza in termini di emissioni di CO2".

Quel che è certo è che in futuro il trasporto delle merci nelle aree urbane acquisterà un'importanza sempre maggiore e sarà soggetto a ulteriori vincoli. Secondo l'esperto della PTV, tra le tendenze determinanti in questo ambito vi sono gli accordi climatici di Copenhagen e Durban che hanno l'obiettivo dichiarato di ridurre i gas serra. Sarà questo il parametro rilevante con cui si misurerà l'efficacia dei provvedimenti adottati anche nell'ambito del trasporto urbano. "Per finanziare i provvedimenti - ha spiegato Marcel Huschebeck - verrà applicata l'internalizzazione dei costi esterni in base al principio di respon-

sabilità. I costi per evitare il rumore o l'inquinamento ambientale dovranno essere sostenuti dal settore dei trasporti. La logistica del trasporto merci in città si adeguerà ai diversi modelli del commercio e dell'industria e porterà a nuove strutture degli stock e a nuovi modelli di fornitura: le stazioni di rifornimento di carburante sono diventate negozi di alimentari, i negozi di alimentari uffici postali, ecc.". Una delle sfide più interessanti sarà quella dell'e-commerce, che modificherà anche la fornitura di merci in città aggiungendo nuovi modelli di consegna che prevedono nuove strutture di trasporto. E se in passato avvenivano prevalentemente in centro, in futuro le consegne aumenteranno nelle zone residenziali. I recapiti (indirizzo del cliente, luoghi di consegna alternativi) cambiano ogni giorno e questo significa che gli itinerari devono essere pianificati ex novo quotidianamente. "I clienti si aspettano rapidità: ciò che dura più di uno o due giorni riduce notevolmente l'accettazione. Coniugare tutto ciò con una pianificazione intelligente degli itinerari allarga di molto l'ambito di competenza degli operatori logistici".

In generale, per Huschebeck si conferma la tendenza verso una maggiore individualizzazione delle spedizioni. "Lo sforzo principale consisterà nel rendere la logistica urbana più efficiente possibile contenendo le emissioni di CO2 nella fase della distribuzione. Un risultato che sarà possibile ottenere sfruttando in modo ottimale i veicoli, per esempio concentrando le spedizioni ed effettuando il trasporto con i veicoli 'giusti' che garantiscano affidabilità e qualità. È per questo motivo che in futuro gli autocarri pesanti non potranno sostituire i piccoli veicoli commerciali per effettuare le consegne. Anzi, saranno veicoli sempre più piccoli a caratterizzare il panorama della logistica urbana". Molte città stanno già sperimentando l'utilizzo di veicoli elettrici per effettuare consegne a emissioni locali zero. E si dimostra assai promettente la possibilità di impiegare flotte urbane di veicoli elettrici che stazionino sempre presso piattaforme logistiche vicine alle città e che si facciano carico dell'ultimo tratto di trasporto.

mostra pienamente all'altezza. E questo riguarda non solo la robustezza, ma anche dinamica di marcia e sicurezza: il Citan si guida con agilità e al tempo stesso con tutto il comfort tipico di Mercedes-Benz. E come in ogni veicolo con la Stella, la sicurezza è fondamentale: in tutte le versioni, l'ESP è di serie. Un ampio assortimento di motori diesel e a benzina, con consumi ed emissioni ridotti nonché dotati di pacchetto BlueEfficiency, soddisfa ogni esigenza in fatto di dinamica di marcia. È inoltre già previsto il lancio di una versione a trazione elettrica".

Una caratteristica tipica dei veicoli commerciali di Stoccarda è la possibilità di personalizzazione.

Il Citan è disponibile in tre diverse lunghezze e due di peso, nelle versioni Furgone, Kombi e Mixto. Con numerosi equipaggiamenti a richiesta, si adatta alle esigenze specifiche di ciascun impiego. "Chi acqui-

**HANS-GEORG HÄUSEL DI NYMPHENBURG CONSULT AG: IL POTERE DEI MARCHI FORTI**

**Prodotti validi solo se suscitano emozioni nel nostro cervello**

SINDELFFINGEN - Al Simposio Mercedes-Benz Vans "Logistica urbana, funzioni & marchi" è intervenuto anche Hans-Georg Häusel di Nymphenburg Consult AG, società di consulenza e ricerche di mercato. L'interessante relazione del dottor Häusel ha chiamato in causa le implicazioni psicologiche legate alle dinamiche della domanda e dell'offerta di prodotti. "Le emozioni - ha spiegato Häusel - sono i veri organi decisionali nel cervello umano: esse ci indicano gli obiettivi, ci dicono cosa è importante per noi e conferiscono al mondo valore e importanza. I prodotti che non suscitano emozioni sono senza valore per il cervello. Maggiore è il valore emozionale di un prodotto, più elevato è il prezzo che si ricava al momento della vendita. Le decisioni di acquisto vengono quindi prese in modo prevalentemente inconsapevole. Prima di percepire qualcosa consapevolmente, il nostro centro emozionale ha emesso già da tempo il suo giudizio". L'esperto della Nymphenburg Consult ha

poi fatto riferimento ai marchi forti che esercitano per gran parte un'azione inconsapevole nel cervello e influenzano notevolmente le nostre scelte: "L'influenza dei marchi si basa sul grado di notorietà e sulle emozioni che suscitano. Queste emozioni, come quelle legate a un marchio forte come Mercedes-Benz, si sviluppano su diversi piani. Da un lato si tratta delle motivazioni a cui un marchio si rivolge, dall'altro delle concrete esperienze multisensoriali del prodotto. Altrettanto importanti, tuttavia, sono anche il design e la promessa di servizi di assistenza. Un marchio forte come Mercedes-Benz influenza il cervello sia dell'utente che del consumatore finale. Come dimostrano le ricerche sulle funzioni cerebrali, i marchi premium attivano il centro della gratificazione, mentre i marchi di largo consumo non lo fanno. Alla vista dell'auto e durante la guida, l'utente percepisce un senso di piacere. Considerando l'auto come la sua postazione operativa, il guidatore trasferisce

l'influenza emozionale del prodotto sul suo datore di lavoro. Dato che il marchio Mercedes-Benz viene associato ai concetti di qualità, affidabilità e sicurezza, anche il datore di lavoro è percepito allo stesso modo e di conseguenza si verifica una maggiore identificazione con l'imprenditore". In termini psicologici, dall'immagine del marchio del veicolo utilizzato ha luogo inconsciamente un transfer sull'immagine del fornitore: in pratica, l'auto funge da "biglietto da visita mobile". "Chi ad esempio fornisce servizi al proprio cliente con un veicolo Mercedes-Benz - ha concluso Hans-Georg Häusel - gli segnala di essere un operatore affidabile, competente e sicuro, come pure di mirare a standard elevati nel suo lavoro, perché soltanto con un mezzo di trasporto di alta qualità, sempre efficiente, è possibile svolgere un lavoro a regola d'arte e avere successo. E questi sono fattori determinanti nel settore imprenditoriale".

sta un Citan può fare affidamento su tutta la competenza di Mercedes-Benz in fatto di veicoli commerciali - ha precisato Mornhinweg - con il nuovo furgone urbano è disponibile una gamma professionale di servizi e assistenza, più ampia rispetto alla media di questa categoria di veicoli".

Lo obiettivo del city van è evidente: Mercedes-Benz lo considera e lo posiziona alla pari di un veicolo industriale a uso commerciale. Lo ha ribadito Mornhinweg: "Non un van camuffato da autovettura, né tanto

meno un veicolo nato per completare la nostra gamma di autovetture compatte o per entrare addirittura in competizione con essa. Lo stesso dicasi per l'assistenza: il city van non si tirerà indietro quando si tratterà di sostituire un'autovettura in riparazione. La sua manutenzione avviene nelle stesse officine che si occupano dei nostri veicoli industriali ed è affidata a professionisti che sanno alla perfezione che un veicolo industriale è, prima di ogni altra cosa, uno strumento con il quale il cliente guadagna. Sappiamo che i gestori di grandi o piccole flotte

esigono una maggiore flessibilità nella programmazione degli interventi di manutenzione dei loro mezzi rispetto ai possessori di un'auto, che si tratti di assistenza, di diagnosi o di ricambi".

Van goes global" i veicoli commerciali non vengono più prodotti solo a Düsseldorf (Sprinter), Ludwigsfelde (Sprinter e Vario) e nella città spagnola di Vitoria (Vito), bensì anche negli Stati Uniti, in Argentina e in Cina.

Inoltre, la partnership con Gaz, il più grande costruttore russo di veicoli industriali, garantisce una forte penetrazione sul mercato russo. A medio termine nella fabbrica Gaz nei pressi di Nizhny Novgorod verranno costruiti ogni anno 25mila Sprinter secondo i rigidi standard qualitativi Mercedes-Benz. Ciò comporterà un aumento delle vendite di più del 10 per cento rispetto alle vendite totali del 2010, che ammontavano a circa 224mila unità. Anche nel 2011 le vendite mondiali sono aumentate ed entro il 2013 dovrebbero raggiungere le 325mila unità, grazie anche al contributo del nuovo Citan. Indipendentemente da queste previsioni, Mercedes-Benz è già oggi leader incontrastato nel segmento dei veicoli commerciali di categoria media e grande in Europa occidentale.



Elaborazione grafica del Citan, che deve il suo nome alla fortunata contrazione dei termini "City" e "Titan". Sarà esposto in settembre in prima mondiale ad Hannover e lanciato sul mercato in autunno.

CITAN È STUDIATO AD HOC PER LE ESIGENZE DELLA LOGISTICA URBANA, DA IMPIEGARE IN ATTIVITÀ COMMERCIALI, ARTIGIANALI E DI SERVIZI.

Citan è dunque pronto a lanciare la sua sfida: come ha spiegato Volker Mornhinweg, "sfrutteremo il trend dei veicoli commerciali di piccole dimensioni per la città, per rafforzare il nostro marchio, non solo attraverso un prezzo interessante, ma soprattutto mediante l'elevata qualità del prodotto e del servizio".

Negli ultimi anni Mercedes-Benz ha potenziato molto l'attività nel settore dei veicoli commerciali. Per la Stella, gli anni burrascosi della crisi, 2008 e 2009, sono ormai relegati al passato. Adesso, in base al motto "Mercedes-Benz

**ANDREAS BURKHART, RESPONSABILE SALES & MARKETING MERCEDES-BENZ VANS**

**La giusta risposta alle nuove esigenze della distribuzione urbana**



SINDELFFINGEN - Andreas Burkhardt, Responsabile Sales & Marketing Mercedes-Benz Vans, è intervenuto al simposio di Sindelfingen illustrando le strategie Mercedes-Benz per ottimizzare la distribuzione urbana delle merci all'interno della quale si muove il nuovo city van della Stella. "Il mutamento della logistica metropolitana - ha detto all'inizio del suo intervento il dottor Burkhardt - mostra che abbiamo a che fare con un traffico (merci) urbano diverso, caratterizzato da un lato dal costante aumento della sua densità e dall'altro dall'inasprirsi delle norme e dei limiti antinquinamento per determinati tipi di veicolo. In questo caso, la parola chiave sono le dimensioni del veicolo. Inoltre, il mutamento dell'atteggiamento dei consumatori favorisce l'aumento del traffico merci. Qui il concetto di riferimento, la misura di ogni logistica, è quello dell'ultimo miglio". Parallelamente è diventato chiaro che anche nel segmento small van, in cui conta molto il rapporto costo/efficacia, il marchio riveste un ruolo importante. Il marchio agisce sia a livello interno, sugli autisti dell'impresa, sia a li-

vello esterno, su clienti e committenti".

Nel settore dei veicoli commerciali, il segmento small van è il più grande d'Europa con poco meno di 700mila esemplari consegnati. Un mercato in crescita con buone prospettive per il futuro, come dimostra ad esempio la logistica alimentare. I target di riferimento del segmento sono settori dell'edilizia e dell'architettura paesaggistica, società di servizi e commercianti, artigiani e corrieri. "Le aziende che acquistano gli small van - ha spiegato Burkhardt - sono perlopiù piccole imprese con un massimo di 10 dipendenti. Spesso non hanno più di 3 van nel loro parco veicoli. Anche i lavoratori autonomi si servono spesso di uno small van. In questo caso chi usa il veicolo è anche chi lo ha scelto, autista e acquirente del van sono la stessa persona". Secondo il Responsabile Sales & Marketing Mercedes-Benz Vans i clienti interessati a un city van della Stella vogliono un vero veicolo industriale, che tradotto significa che sono alla ricerca innanzitutto di funzionalità e versatilità. "I requisiti nel segmento small van - ha spiegato Andreas Burkhardt - variano molto a seconda della categoria di clienti. Chi fa servizio catering ha bisogno di un veicolo allestito in modo diverso rispetto a un'impresa edile. Un corriere ha esigenze differenti da quelle di un elettricista. Per quanto riguarda la funzionalità di un city van sono quindi fondamentali le versioni di allestimento e le possibilità di personalizzazione, ad esempio maggiorazioni del carico utile, scomparti e vani portaoggetti o diverse configurazioni per paratie divisorie, porte e portelloni. Rientrano in questo discorso diverse variabili: la quantità di versioni offerte dal costruttore (a passo corto, lungo, extralungo), un'ampia gamma di allestimenti speciali e la collaborazione con allestitori rinomati, una concezione il più possibile modulare dello spazio, che faciliti le operazioni di allestimento e di trasformazione".

Altro parametro di riferimento per la clientela è che il veicolo sia robusto e affidabile. "I city van - ha aggiunto Burkhardt - vengono utilizzati anche 24 ore al giorno, sette giorni su sette. Un'azienda che dispone di un grosso parco veicoli probabilmente non va in crisi se uno dei mezzi è fuori uso per un guasto. Ma provate a chiedere ad un artigiano autonomo: se il suo veicolo si ferma, compensare le perdite non è così semplice. Un city van deve funzionare e deve farlo tutti i giorni, ogni settimana, per tutto l'anno. Per beneficiare di questa disponibilità a tutto tondo i nostri clienti hanno bisogno di un servizio di assistenza eccellente". Il pacchetto assistenza comprende: disponibilità dei ricambi, manutenzione periodica, officina di assistenza 24 ore su 24, 7 giorni su 7, finanziamenti e altri servizi.

Il terzo paradigma che determina le scelte della clientela riguarda il comfort e la perfetta ergonomia. "È comprensibile - ha argomentato Andreas Burkhardt - dal momento che l'imprenditore o i suoi dipendenti rimangono al volante per ore. L'abitacolo del city van è il posto in cui passano 8-10 ore al giorno, o anche di più. Un sedile ergonomico, la disposizione logica degli indicatori e dei comandi, sistemi di assistenza alla guida intelligenti e un assetto confortevole sono accorgimenti che aiutano a mantenere il conducente in buone condizioni fisiche. Garantiscono inoltre maggiore sicurezza per tutti, perché un conducente meno stanco ha tempi di reazione più rapidi".

Un aspetto che rimanda subito al quarto paradigma: la sicurezza. Come ha sottolineato il Responsabile Sales & Marketing Mercedes-Benz Vans "chi guida un city van è sempre in servizio. E nelle condizioni più difficili: nel caos del traffico quotidiano bisogna innanzi tutto mantenere sempre la visione d'insieme. Per tutte le situazioni preoccupanti ci sono ad aiutarci i sistemi di sicurezza e di assistenza alla guida, quegli "invisibili angeli custodi" nascosti sotto la carrozzeria. Uniti all'efficienza dei freni e alla risposta agile e diretta dell'autotelaio, questi sistemi contribuiscono alla sicurezza".

Funzionalità e versatilità, robustezza e affidabilità, comfort e sicurezza: sono questi veri e propri must della clientela. "Il marchio - ha aggiunto Andreas Burkhardt - è un fattore più soggettivo. Per Mercedes-Benz il marchio è qualcosa di più della Stella sulla mascherina del radiatore. La Stella è il nostro biglietto da visita, il nostro segno di riconoscimento. Ma nel caso di un veicolo Mercedes-Benz, il prodotto deve essere conforme al marchio in tutto e per tutto. Dal pomello del cambio ai gruppi ottici posteriori. La morbidezza al tatto, l'odore, il ticchettio degli indicatori di direzione, la sensazione sul pedale dell'acceleratore e la chiusura delle porte. Tutto deve essere espressione del marchio".

E da qui si arriva direttamente al quinto paradigma: redditività e mobilità sostenibile. Andreas Burkhardt ne ha riassunto gli elementi caratteristici: "Come per tutti i veicoli industriali, ovviamente anche nel caso del city van la redditività è per i nostri clienti il criterio determinante. Questo significa anche che un prezzo interessante e abbordabile è il principale ostacolo che si frappone tra il desiderio e la decisione di acquistare un veicolo".

Entra in gioco il discorso sulla trazione elettrica, a proposito della quale Andreas Burkhardt ha affermato: "la trazione elettrica è un approccio valido e corretto al problema, ma costi di acquisto e prestazioni la rendono (ancora) impraticabile".

Intervista a Vincenzo Scardigno, Direttore Commerciale Piaggio Veicoli Commerciali

# “A tu per tu con il cliente”

PIAGGIO VEICOLI COMMERCIALI È SEMPRE PIÙ GLOBAL PLAYER CON UNA GAMMA DI PRODOTTI IN COSTANTE EVOLUZIONE E UNA RICCA DOTAZIONE TECNOLOGICA, IN CUI SPICCANO LE INNOVAZIONI APPORTATE DALLA MOTORIZZAZIONE DIESEL E DALLA PROPULSIONE ELETTRICA.

Paolo Altieri

**PONTEREDERA** - Gli assi nella manica non mancano. Le idee e la voglia di fare neppure. Piaggio Veicoli Commerciali è più che mai sulla cresta dell'onda, pronta ad affrontare le nuove sfide di un mercato diventato più difficile per via della crisi, ma che alla Casa toscana non incute alcun timore, visti i positivi risultati che continua a registrare in Italia e all'estero, in particolare in Centro America, area geografica ormai di strategica rilevanza per Pontedera. Queste e altre informazioni sullo stato dell'arte dei veicoli da lavoro Piaggio ce le ha fornite Vincenzo Scardigno, Direttore Commerciale Piaggio Veicoli Commerciali.

**Iniziamo dal 2011. Qual è stato l'andamento dello scorso anno?**

“Possiamo senza dubbio parlare di bilancio positivo se contestualizzato con quello che è lo scenario economico generale, dal momento che tutti abbiamo vissuto un calo del mercato e in particolare dei cabinati che è il nostro segmento di riferimento. In ogni caso, le nostre performance sono migliorate rispetto al 2010. E ciò sia per quel che riguarda l'Italia e l'estero: abbiamo guadagnato qualche punto di quota a livello generale, in Italia, Europa e soprattutto in Centro America”.

**Più nel dettaglio, qual è il trend sul mercato italiano?**

“Nel mercato nazionale, all'interno del segmento dei cabinati, siamo riusciti ad aumentare la quota di mercato fino al 15,6 per cento. Abbiamo guadagnato circa un punto e mezzo percentuale. Un elemento fondamentale che ci ha permesso di ottenere questo risultato è la nuova motorizzazione diesel che ha segnato il ritorno di Piaggio a questa tipologia di propulsori dopo un'interruzione risalente a diversi anni fa. Peccato che l'anno di lancio di questa motorizzazione ha coinciso con un decremento del mercato. Non ha favorito le cose il fatto che, in Italia in particolare, il differenziale di prezzo alla pompa tra benzina e gasolio è andato progressivamente riducendosi. Però un segnale positivo c'è stato e nel 2012 lo leggeremo meglio. Piaggio ha lanciato anche un nuovo benzina. Al di là delle performance numeriche, i clienti mostrano di apprezzare sia il diesel che il benzina, viste le doti di elasticità e di consumo che garantiscono. In un momento dove il prezzo dei carburanti è cresciuto alle stelle, ciò ha aumentato la sensibilità dei clienti verso soluzioni convenienti dal punto di vista delle performance e dell'efficienza. Crediamo che questo trend proseguirà nel 2012. Da ultimo, il lancio di nuovi veicoli che ha

incrementato ulteriormente l'appeal della nostra gamma”.

**Come si è evoluto il rapporto con la clientela?**

“Il mercato dei veicoli commerciali sta diventando sempre più esigente e sofisticato. Il veicolo come era pensato anni fa, quando bastava una versione e un allestimento per soddisfare le esigenze degli utenti finali, non esiste più. Oggi, le richieste del cliente si stanno modificando, in base alle esigenze legate all'utilizzo a cui un veicolo deve essere destinato. Ciò accade anche all'interno di una stessa categoria professionale. Diventa quindi necessario rinforzare il legame tra costruttore e allestitore per ottenere risultati soddisfacenti in termini di soddisfazione della clientela. È la strategia che Piaggio sta portando avanti con impegno, specializzandosi affiancando gli allestitori”.

**In cosa consiste questa strategia?**

“Piaggio non vende veicoli allestiti ma sta cercando di interpretare i bisogni del cliente fino in fondo; quindi, non solo disegnando e producendo un veicolo allestibile ma cercando di trovare con il cliente la soluzione finale per poi andare essa stessa a cercare gli allestitori che potrebbero raggiungere gli obiettivi prefissati. Quando abbiamo trovato l'allestitore giusto, operiamo per arrivare a ottenere la configurazione e presentarla al cliente. Che ovviamente ha libertà di scelta se interfacciarsi a quell'allestitore o un altro. Non solo. Stiamo cercando anche di anticipare soluzioni di allestimento in settori dove oggi per assurdo non vengono



Vincenzo Scardigno, Direttore Commerciale Piaggio Veicoli Commerciali

nali. Da 15 anni Piaggio è attiva in ambito elettrico. In Europa, ci sono oltre 5mila veicoli Piaggio elettrici che circolano. È un settore dalle enormi potenzialità, che va sostenuto e incoraggiato. Per il momento non si è verificato un netto trend di accelerazione della domanda che si mantiene su livelli più o meno costanti. Quelle flotte che hanno comprato negli anni i nostri veicoli elettrici hanno continuato a farlo. E non va dimenticata l'importante commessa della città di Barcellona che nel 2010 ha sostituito in un colpo solo i suoi vecchi veicoli diesel con oltre cento veicoli elettrici Piaggio. Un grande risultato frutto di un importante piano di investimenti sulla mobilità elettrica che il governo spagnolo ha adottato e che poi è stato abbandonato a causa della crisi economica che ha colpito duramente anche quel Paese. In Francia ci sono buone prospettive di sviluppo in accordo con le municipalità. È un terreno su cui dobbiamo andare avanti e lavorare sodo”.

**Quali sono secondo lei i maggiori ostacoli al pieno sviluppo della mobilità elettrica?**



La famiglia Ape è ampia e articolata: la versione TM può trasportare oltre 7 quintali di carico utile in versione pianale (sopra), presente in gamma accanto al furgone. TM adotta motori benzina o diesel.

utilizzati veicoli commerciali ma mezzi di altra tipologia. In definitiva, siamo costruttori che produciamo anche qualche veicolo allestito in casa, per gli altri ci affidiamo ad allestitori esterni e sviluppiamo anche allestimenti che non esistono”.

**Esiste dunque una precisa tendenza che porta a un maggiore utilizzo di veicoli commerciali?**

“Direi di sì. Osservando le dinamiche dei Paesi emergenti, si osserva che il primo sviluppo del trasporto avviene attraverso l'impiego di veicoli pesanti per lunghe tratte. Man mano che il paese si arricchisce e cambiano i consumi, circolano di più veicoli compatti. C'è maggiore razionalità, aumentano i divieti di accesso nei centri urbani, si modifica tutto. Ciò tra l'altro sta avvenendo anche nei Paesi occidentali più ricchi. La distribuzione è in continua evoluzione, in particolare quella urbana, che richiede veicoli più piccoli ed efficienti per circolare. E sempre più ci saranno veicoli che verranno declinati in mol-

tissime varianti per soddisfare compiti sempre più specifici. Nell'ambito della distribuzione, il terreno dove meglio si muove il veicolo Piaggio, stiamo cercando di cavalcare questo trend”.

**Quali sono dunque i vantaggi che offre Piaggio?**

“I veicoli stanno diventando più complessi come numero e specificità dell'allestimento ma nel contempo sta aumentando la richiesta di mezzi che in termini di propulsione siano fortemente orientati in senso ecologico. Su questo Piaggio ha le carte in regola. Abbiamo in gamma cinque motori benzina, diesel, bi-fuel metano e gpl ed elettrico. Inoltre, tutti i motori benzina possono adottare la configurazione bi-fuel con trasformazione post-vendita. Quanti altri costruttori possono offrire tutto questo?”.

**La trazione elettrica è uno dei vostri punti di forza...**

“Il più grande vantaggio che Piaggio può vantare rispetto ai concorrenti è di aver accumulato una tale esperienza che va solo a beneficio dei clienti fi-

“I progetti sono tanti però è anche vero che si continua a parlare troppo e a praticare poco. Noi però continuiamo a progredire. E il fatto che tutti i costruttori lavorino ormai sull'elettrico dimostra che la tecnologia evolve. Da questo punto di vista quindi non ci sono impedimenti oggettivi. Il problema semmai è la volontà degli utenti finali a fare il definitivo passaggio dal termico all'elettrico in modo chiaro e netto. Ma gli utenti vanno sensibilizzati e soprattutto sostenuti. Non è detto che serva solo il pur necessario sostegno economico: l'utente finale ha bisogno anche di chiare indicazioni di tipo legislativo che facilitino il passaggio all'elettrico. Altrimenti tutto diventa difficile. Ci sono città in Italia e in Europa dove il veicolo elettrico viene sponsorizzato non solo attraverso gli incentivi ma anche tramite provvedimenti per favorirlo, come ad esempio la libera circolazione nei centri storici o l'accesso facilitato ai parcheggi e altro ancora”.



Per la gamma Porter e Porter Maxxi (sopra) sono arrivati i propulsori Diesel P120 e MultiTech benzina, che equipaggia anche le versioni bi-fuel Eco Power (benzina+Gpl) e Green Power (benzina+metano).



Porter Electric Power è il veicolo commerciale 100 per cento elettrico a emissioni zero più diffuso in Europa. Consente a Piaggio Veicoli Commerciali di rispondere ancora più efficacemente alla sempre più crescente domanda di mobilità alternativa ed eco-compatibile.

**Intanto state promuovendo a tutto campo la nuova motorizzazione diesel...**

“Intanto i tempi che stanno dietro questo lancio sono ancora troppo brevi per dare un giudizio definitivo. La reale commercializzazione dopo il lancio è partita nella seconda metà del 2011 e si è scontrata con un rallentamento fortissimo della domanda. Questo ci ha costretto a rivedere i nostri piani di sviluppo. Abbiamo deciso di aspettare e vedere che cosa sarebbe successo per poi decidere come muoverci. Il 2012 sarà decisivo da questo punto di vista e ci permetterà di sfruttare in pieno le potenzialità commerciali della nuova motorizzazione”.

**Quali sono dunque le strategie Piaggio per l'anno in corso?**

“Punti focali sono i mercati europei, africani e centro-sudamericani. Sin dal 2011 abbiamo lavorato in Sudamerica facendo leva sulla gamma prodotta in India. Per centro e sudamerica intendo Paesi come Colombia, Ecuador, Messico, Cuba. Mercati che hanno dimostrato interesse per un prodotto di qualità come l'Ape prodotto in India nelle configurazioni Passenger per trasporto persone e Cargo. La prospettiva per quest'anno è cavalcare l'onda con l'obiettivo di passare da qualche centinaio a qualche migliaio di veicoli venduti. In Africa il nostro punto di riferimento rimane l'area dei Paesi a nord, dove si registra una più sostenuta e continuativa crescita economica. Paesi dove si sta sviluppando il trasporto cittadino e dove

Piaggio può essere protagonista. Altre aree del continente, specie quelle centrali, sono ancora legate al trasporto pesante a lungo raggio mentre la distribuzione urbana è lontana dal divenire. Senza dubbio fuori dall'Europa, l'area geografica che ci ha dato maggiori soddisfazioni è il centro-sudamerica. Proseguono intanto i nostri investimenti in Oriente, nello specifico India e Cina. A mio parere la scelta di spostarsi in Oriente è più che azzeccata. Lo dimostra il fatto che solo chi ha fatto quelle scelte, oggi sta vivendo meglio. Chi non ci è riuscito, ha qualche problema in più”.

**E in Europa?**

“In Europa ci sono due elementi su cui fare leva. Il primo è il tema ecologico. Credo che, nonostante la crisi, i tagli di

budget e tutta una serie di elementi negativi, la domanda di veicoli elettrici inizi a crescere. Ci sono segnali che indicano che le cose stanno cambiando e che sul fronte ecologico si sia compresa la necessità di fare qualcosa di concreto. Sembra ci sia la volontà politica di iniziare finalmente ad agire. Del resto, se si chiede a un cittadino comune di fare un investimento consistente sull'elettrico non vedo perché non debba essere premiato rispetto a chi non fa una scelta ecologica. Servono piani precisi, per esempio per quanto riguarda la gestione della ricarica. Può anche essere vera l'argomentazione di chi sostiene che per produrre l'energia elettrica necessaria consumiamo carburanti fossili inquinanti, però è ancora più vero il fatto che il

bilancio finale in termini di qualità dell'aria che respiriamo è nettamente favorevole. L'altro elemento sui cui lavoreremo quest'anno in modo massiccio è il diesel. Ora abbiamo la piena disponibilità della produzione. Il diesel è l'elemento di novità più importante che abbiamo, è il propulsore a gasolio più piccolo al mondo con tutti i vantaggi che ne derivano in fase di utilizzo. È vero che il differenziale benzina gasolio si è ridotto ma è anche fuor di dubbio che comunque nel mondo del veicolo commerciale il potere del diesel rimane un fattore determinante”.

**E per quanto riguarda la rete di vendita e assistenza?**

“La mission dei nostri veicoli è muoversi in ambito urbano e interurbano. Ciò significa che necessariamente non ci possiamo allontanare dalla città perché se facessimo questo errore rischieremo di allontanarci dai clienti. Il cliente di questa tipologia di prodotti non è disposto a fare centinaia di chilometri per comprare e far assistere il suo veicolo. Dobbiamo quindi avere punti di contatto più numerosi di altri in ambito urbano. E anche avere delle strutture con operatori che sappiano dialogare con questa tipologia di clienti. Non vogliamo concessionarie dotate di mega strutture, ma dealer che possano accogliere il cliente Piaggio in modo dignitoso e cordiale, fornendogli servizi in maniera rapida ed economica. Per ottenere questo non è importante avere tante concessionarie ma tante belle

officine”.

**L'assistenza è un vostro valore strategico...**

“Certamente. Noi vendiamo un prodotto di lavoro che ha l'ambizione di non fermarsi mai e quindi è importante garantire tutta una serie di servizi. La rete che stiamo costruendo è formata da tante officine con poche concessionarie. Quest'ultime devono costruirsi un loro network di officine possibilmente in tutti i centri urbani oltre una certa dimensione. Ci sono delle aree dove questo è stato fatto in modo egregio, mentre altre aree da potenziare, sia in Italia che all'estero. Il successo che registriamo in Germania è dovuto alla forte capillarità dei punti di contatto con i clienti”.

“Quest'ultime devono costruirsi un loro network di officine possibilmente in tutti i centri urbani oltre una certa dimensione. Ci sono delle aree dove questo è stato fatto in modo egregio, mentre altre aree da potenziare, sia in Italia che all'estero. Il successo che registriamo in Germania è dovuto alla forte capillarità dei punti di contatto con i clienti”.

**Ci saranno novità di prodotto nel 2012?**

“La gamma rimane quella attuale, sottoposta a un continuo processo di miglioramento. Non solo in chiave internazionale ma anche italiana. Faccio parte di un

gruppo di persone serie e determinate che hanno tanta fame e sono tanto folli da essere fortemente creative. Le idee non mancano e facciamo di tutto perché vengano realizzate. Vogliamo avvicinare il cliente dove vive e lavora, andando incontro alle sue specifiche esigenze e offrendogli la soluzione giusta al momento giusto. Lavoriamo dunque sul territorio, privilegiando le iniziative locali. I plus che Piaggio possiede vanno sfruttati fino in fondo e il maggiore di questi è l'ecologia che per noi è un vero e proprio business”.

AL CENTRO DELLE STRATEGIE DI ESPANSIONE SUI MERCATI LA VOLONTÀ DI ESSERE SEMPRE PIÙ IN SINTONIA CON LE ESIGENZE DI UNA CLIENTELA DIVERSIFICATA CHE APPREZZA LE QUALITÀ DEI VEICOLI DA LAVORO DI PONTEDERA, PUNTO DI RIFERIMENTO DEL TRASPORTO IN AMBITO URBANO E INTERURBANO.

**PORTER, APE E QUARGO: VERSATILITÀ ED EFFICIENZA LE QUALITÀ VINCENTI DI VEICOLI DI PONTEDERA**

**Piccoli che fanno i grandi per trasportare meglio e a tutela dell'ambiente**



**Piaggio Quargo**, veicolo commerciale a quattro ruote leggero e compatto, disponibile in versione pianale e ribaltabile.

**PONTEDERA** - Già nel 2011 la gamma Piaggio Porter e Porter Maxxi si presentava al pubblico profondamente rinnovata sia nella tecnica che nell'estetica, completando il cammino iniziato nel 2009 con le innovazioni stilistiche e funzionali. Agli aggiornamenti che hanno riguardato lo styling e, in misura importante, il comfort e la facilità di guida (come l'introduzione del servosterzo elettronico EPS) così come la sicurezza (nuovo impianto frenante con sistemi ABS e EBD, ripartitore elettronico di frenata, di serie su tutte le versioni a eccezione di Maxxi e Electric Power), su entrambi i modelli sono arrivate le nuovissime motorizzazioni Diesel P120 e MultiTech benzina, che equipaggia anche le versioni bi-fuel Eco Power (benzina + Gpl) e Green Power (benzina + metano). Inoltre, la rinnovata edizione di Porter Electric Power, il veicolo commerciale 100 per cento elettrico a emissioni zero più diffuso in Europa, consente a Piaggio Veicoli Commerciali di rispon-

dere ancora più efficacemente alla domanda di mobilità alternativa. Il motore P120 è un bicilindrico turbodiesel common rail da 1.200 cc a iniezione diretta con sistema EGR (ricircolo gas di scarico) e filtro antiparticolato, rispondente alla normativa Euro 5. Eroga una potenza di 47 kW e una coppia di 140 Nm a 1.800 giri/min. Il nuovo MultiTech è un quattro cilindri bialbero da 1.300 cc 16 valvole con distribuzione a catena, conforme anch'esso agli standard Euro 5. Eroga 52 kW e 105 Nm a 4.300 giri/min; valori che, nell'adattamento per le versioni bi-fuel, sono rispettivamente di 51 kW e 101 Nm a 4.300 giri/min per Eco Power e 46 kW e 90 Nm a 4.300 giri/min per Green Power. Disponibile in tutte le versioni e allestimenti, Porter Electric Power 96V è in grado di raggiungere i 110 km di autonomia in ambito urbano. La velocità massima è di 57 km/h e la potenza erogata è di 11 kW a 96V. Le batterie sono al piombo/gel vengono ricaricate in 8 ore tramite presa a 3 o 1,5 kW (utilizzata comunemente in ambito domestico). Porter è disponibile in due versioni: quella con peso totale a terra di 1,5 t, con portata fino a 650 kg, e quella con Ptt di 1,7 t e portata massima di 850 kg. Sei le versioni di carrozzeria: pianale e pianale maggiorato, pianale ribaltabile, furgone e furgone vetrato, chassis. Porter Maxxi mantiene le dimensioni di un veicolo compatto (la lunghezza della versione pianale è di 4,36 m, meno di un metro in più del Porter nella medesima configurazione, la larghezza di soli 1,56 m, appena 16 cm in più) ma soddisfa esigenze di carico di veicoli commerciali più grandi e ingombranti. Può trasportare fino a 1.100 kg di carico utile a fronte di un peso totale a terra di 2.200 kg.

Dal lontano 1948, al nome Piaggio è associato quello di un veicolo che ha fatto la storia del trasporto: l'Ape. Un mezzo unico nel suo genere. La famiglia è oggi ampia e articolata, a partire dall'Ape 50 che rappresenta la gamma di veicoli commerciali più piccoli e generosi al mondo, guidabile con il "patentino" dai 14 anni in su. La capacità di trasporto è da primo della classe: fino a 200 kg di peso e fino a 1,5 metri cubi di volume. Ape 50, dotato di motore benzina monocilindrico a

due tempi da 49,8 cc, è disponibile in configurazione pianale e furgone. In gamma c'è anche la versione Cross Country, pick-up giovane e agguerrito. L'Ape più polivalente è la versione TM che può trasportare oltre 7 quintali di carico utile in versione pianale, presente in gamma accanto al furgone. Ape TM adotta un propulsore benzina monocilindrico a due tempi da 218 cc o un diesel quattro tempi a iniezione indiretta da 422 cc. Ape Classic, la riedizione moderna del grande classico Ape. Ripropone intatte le forme dell'Ape più tradizionale, il mitico 601. Ape Classic adotta il motore diesel monocilindrico quattro tempi iniezione indiretta da 422 cc, lo stesso dell'Ape Calessino, reinterpretazione del mitico design degli anni '60 che richiama i valori della solarità del Mediterraneo all'insegna di un minimalismo elegante ed esclusivo. Ape Calessino, omologato per ospitare quattro persone, è fornito di quattro porte rivestite in tela impermeabile e lavabile, lo stesso materiale di cui si compone la capote modulare. E' guidabile già a sedici anni con patente A. Da qualche anno, Ape Calessino è disponibile anche in versione Electric Lithium a trazione elettrica, dotato di batterie agli ioni di litio e con un'autonomia di 75 km. Oltre che a Pontedera, Ape è prodotto anche nello stabilimento indiano di Piaggio Vehicles Private Limited a Baramati. L'offerta Piaggio contempla anche il Quargo, veicolo commerciale a quattro ruote leggero e compatto: è lungo 3,49 m in configurazione pianale e 3,5 m in quella ribaltabile, largo 1,49 m. Quargo, che ha un valore di Ptt di 1.500 kg, è spinto da un motore diesel bicilindrico a iniezione indiretta di 686 cc in grado di sviluppare una potenza massima di 13 kW. La velocità massima è di 80 km/h. Il pianale del Quargo vanta una portata di 735 kg ed è estremamente accessibile, visto che il piano di carico è particolarmente basso (solo 76 cm da terra) e ci sono tre sponde completamente apribili. In configurazione ribaltabile, la portata utile è di 660 kg. L'inserimento di Quargo nella categoria dei quadricicli pesanti offre un indubbio vantaggio: il veicolo è guidabile sia con patente B sia con patente A1 motociclistica a partire da 16 anni.

IVECO IRISBUS / Consegnata a SAF Autoservizi di Udine una flotta di 25 autobus

# Parola d'ordine: innovare

CINQUE CITELIS A METANO, SEDICI ARWAY E QUATTRO DAILY WAY A GASOLIO EEV RAPPRESENTANO IL PIÙ RECENTE ACQUISTO DELL'AZIENDA, DAL 1995 IN PRIMA LINEA SUL FRONTE DEL RISPETTO PER L'AMBIENTE. L'AD ZOTTIS: "TENIAMO FEDE AL NOSTRO IMPEGNO: ACQUISTARE UNA TRENTINA DI MEZZI NUOVI OGNI ANNO".

Paolo Romani

UDINE - In un periodo storico difficilissimo per il Trasporto Pubblico Locale, esistono realtà che continuano, pur con sacrifici durissimi, a tenere fede agli impegni assunti sul campo dell'innovazione e del rimodernamento delle flotte. È il caso di SAF Autoservizi, fino a tutto il 2013 (ovvero fino allo svolgimento della nuova gara) gestore del Tpl a Udine e provincia, che anche quest'anno ha acquistato uno stock di 25 autobus nuovi, destinati a ringiovanire la flotta. A consegnarli il costruttore Iveco Irisbus nell'ambito di una cerimonia nella sede dell'azienda, in via Del Partidor. Per l'occasione sono stati esposti cinque Citelis CNG 12 m alla presenza di Silvano Barbiero, Presidente SAF, di Gino Zottis, Amministratore delegato, e Pierluigi Lucchini, Bus Sales Manager di Iveco Irisbus. Alla cerimonia erano presenti Vincenzo Martines, vicesindaco di Udine, Riccardo Riccardi, Assessore regionale alla Mobilità, e Franco Mattiussi, Assessore provinciale ai Trasporti.

I nuovi veicoli sono stati acquistati grazie a un investimento di 85 milioni di euro. Tutti gli autobus consegnati sono dotati di motorizzazioni attente alla tutela dell'ambiente. La quota più significativa appartiene agli Arway Diesel EEV 12 m, con motore Cursor 8 Euro 5 (380 cv) e una capacità di 53 posti a sedere, con uno spazio riservato al trasporto disabili in carrozella: 16 unità che dispongono d'impianto di climatizzazione e sistema frenante ABS e ASR. Al loro fianco cinque Citelis CNG EEV 12 m alimentati a metano, con motore

Cursor 8 (290 cv) e una capacità di 24 posti a sedere e 56 in piedi. Dotati di una postazione per il trasporto disabili in carrozella e una pedana ribaltabile manuale per facilitarne l'accesso. Gli autobus dispongono d'impianto di climatizzazione, cambio automatico e impianto frenante pneumatico ABS e ASR su tutti gli assi. Seguono infine quattro Daily Way Diesel EEV, dotati di motore F1C con filtro antiparticolato (170 cv), cambio meccanico e una capacità di 19 posti a sedere. SAF Spa nasce nel 1995 e da sempre si impegna nel fornire un servizio efficiente e all'avanguardia con un occhio di riguardo al rispetto per l'ambiente. Ogni anno sviluppa 850mila corse, delle quali oltre 320mila sulle linee urbane e poco meno di 530mila sulle linee extraurbane, con una media di circa 3mila corse giornaliere. "L'impegno che ci siamo assunti dieci anni fa col contratto di servizio che si approssima alla scadenza - spiega l'ingegner Zottis - è di acquistare circa trenta autobus nuovi ogni anno, un impegno che abbiamo sempre mantenuto e che ci consente di garantire al parco un'età media di circa 7,5 anni, dato previsto dal contratto. I bus della consegna Irisbus sono destinati per lo più alle linee extraurbane, circa sei o sette a quelle urbane. Di solito la nostra preferenza va all'alimentazione a metano, ma riteniamo essenziale garantire che nel parco vi sia una sufficiente presenza di veicoli a gasolio, qualora dovessero emergere eventuali emergenze, in caso di carenze di fornitura. Il rapporto è: su 80 mezzi 60 a metano 20 a gasolio. Ad ogni modo anche i mezzi alimenta-



ti a gasolio sono EEV, quindi a bassissimo impatto ambientale".

Il parco mezzi SAF è estremamente variegato, dovendo far fronte a esigenze specifiche, quale quella rappresentata dalle linee che servono i paesi di montagna. "Il nostro territorio - ha precisato l'Amministratore delegato - è per il 40 per cento montano e il parco rispecchia la necessità che ne deriva, senza dimenticare che accanto ai servizi di Tpl SAF esercita attività di linea internazionale, trasporto scolastico e noleggio".

Complessivamente il parco si compone di 457 mezzi, si va dal bus da 8 m al bicipiano da 15 m. Sono 397 i mezzi

destinati al Tpl, di questi 58 EEV, 44 Euro 5, 38 Euro 4, 117 Euro 3, 190 Euro 2, cinque Euro 1 e altrettanti vecchi, non classificabili. "Un quarto del parco è già oltre l'Euro 5, quota decisamente significativa. Del resto la Holding cui appartiene la società (Arriva Italia, azionista al 60 per cento, ndr) è molto sensibile ai temi dell'ambiente e della sicurezza. Una delle nostre iniziative in merito è il Driving Style Tutor, un software sviluppato in collaborazione col Politecnico di Milano che consente di studiare lo stile di guida dell'autista, se esso a parità di servizi e tempi ha un costo inferiore. Stando ai primi risultati, grazie a que-

sto sistema abbiamo recuperato il 2,5 per cento sui consumi. Con un contesto formativo dedicato, i test garantiscono un recupero sulle emissioni di CO2 addirittura dell'8 per cento. Noi confidiamo di arrivare almeno al 4-5 per cento, con ricadute positive in termini economici e di emissioni".

Il Driving Style Tutor agisce inoltre come supporto sul fronte della sicurezza. "Oltre a rilevare i consumi - ha aggiunto l'ingegner Zottis - dà indicazioni sulle variazioni nell'accelerazione, se la guida è nervosa e quindi c'è un rischio per la sicurezza. Un esempio: l'autista deve fermarsi per un'emergenza? Il tutor studia la sua reazione, se egli conduce il mezzo in uno spa-



zio adeguato. Si tratta di un'interfaccia molto semplice: una sorta di smartphone che si appoggia sul cruscotto".

SAF Autoservizi nasce nel 1995 dall'unione di cinque aziende (Collavini, Ferrari, Rossina, Olivo e Autolinee Triestine) operanti sul territorio per i collegamenti con la Carnia, la Bassa Friulana, il Crodopese e il Cividalese e, da Trieste, con le attuali Slovenia e Croazia.

Il percorso strategico teso a concentrare i vettori del trasporto regionale si consolida con l'ingresso di altre due aziende (Saita e La Gradese), si amplia così il bacino territoriale e il processo di omogeneizzazione di uomini, mezzi e strutture. È costituita un'ATI con ATM Udine per partecipare alla gara di appalto dei servizi di Tpl urbano e extraurbano per l'Unità di Gestione Udinese fino al 2010 e, aggiudicati tali servizi, nel 2001 si trasforma in Autoservizi FVG-SAF, concessionaria unica nel territorio di competenza.

## SAF TRA I NUMERI UNO DEL TRASPORTO PERSONE

### Dal Tpl ai servizi marittimi e a quelli pluviali

UDINE - SAF gestisce linee internazionali che consentono collegamenti con Svizzera, Francia, Lussemburgo, Belgio e, in pool con altri vettori, Croazia, trasportando ogni anno circa 160mila passeggeri su oltre 850mila km. I servizi extraurbani toccano circa 150 comuni della provincia di Udine e altre province regionali (alcune linee raggiungono anche il Veneto e la provincia di Bolzano).

I servizi sono offerti lungo 103 linee e sono differenziati sulla base del periodo. Quelli urbani interessano Udine e alcuni comuni limitrofi e Lignano Sabbiadoro (solo nel periodo estivo). Trattasi complessivamente di 19 linee, percorse con una flotta di oltre 81 bus. Viene svolto inoltre un servizio cittadino nel comune di Gemona del Friuli. I servizi marittimi collegano nel periodo estivo Lignano Sabbiadoro e Marano Lagunare. Le linee di motonavi garantiscono l'integrazione modale con il servizio extraurbano Marano Lagunare-San Gior-

gio di Nogaro-Udine e con quello urbano di Lignano. Servizi aggiuntivi a quelli di Tpl effettuati nella Regione del Friuli sono finalizzati a incentivare la permanenza abitativa nelle aree montane, tra il capoluogo e le singole frazioni, oppure a soddisfare determinate esigenze di mobilità avanzate dalle Amministrazioni locali. Rientra fra queste anche il servizio fluviale svolto fra Lignano Sabbiadoro e Latisana su incarico del Comune di Latisana. La grande esperienza di SAF nel trasporto di persone su gomma è confermata anche dai servizi di noleggio autobus con conducente. SAF gestisce inoltre servizi non di linea con itinerari, orari e frequenze pre-stabiliti per: trasporto studenti fra le varie sedi scolastiche; trasporto dipendenti; collegamenti turistici (ad esempio collegamenti con le spiagge o con le piste da sci); collegamenti per il tempo libero/attività sociali (ad esempio collegamenti con discoteche e luoghi di divertimento, trasporto anziani).

## CONTINENTAL IN PRIMA LINEA CONTRO PIOGGIA, NEVE, GHIACCIO E TUTTE LE INSIDIE DELL'INVERNO

### Missione sicurezza compiuta con le prestazionali gomme della linea Winter

MILANO - L'inverno è in procinto di finire ma non bisogna mai abbassare la guardia. In fatto di sicurezza su strada, occorre prevenire le possibili conseguenze negative di condizioni meteorologiche avverse, anche nelle ultime settimane della stagione fredda. Punto cardine sono i pneumatici, che rappresentano per il veicolo l'unico diretto contatto con la strada e fonte primaria di sicurezza in presenza di pioggia, neve e ghiaccio. Lo sanno bene i professionisti del trasporto, che per strada lavorano quotidianamente: se vogliono continuare a operare in sicurezza durante la stagione invernale equipaggiano i propri veicoli, siano essi votati al trasporto merci o passeggeri, con pneumatici invernali. Il loro utilizzo diminuisce per esempio lo spazio di frenata, diminuendo notevolmente un importante fattore di rischio.

Per garantire ad autocarri, pullman e autobus la massima sicurezza, persino nelle condizioni meteo più severe, i pneumatici devono soddisfare richieste ben specifiche. Lo conferma Continental che per il settore autocarri e autobus mette a disposizione la sua gamma Winter, pneumatici specifici per la stagione invernale che offrono più sicurezza e comfort.

"I mezzi pesanti equipaggiati con pneumatici tradizionali - spiega Bernd Korte, Responsabile Ricerca & Sviluppo per i pneumatici per veicoli commerciali di Continental AG - dimostrano di rispondere solo in parte alle esigenze del traffico invernale e questo soltanto con uno stile di guida attento e corretto. I pneumatici Continental autocarro della linea Win-

ter sono stati progettati appositamente per soddisfare le esigenze di massima sicurezza ed efficienza economica degli operatori del trasporto".

Le caratteristiche richieste ai pneumatici invernali variano completamente a seconda dell'asse del veicolo al quale sono destinati: i pneumatici dell'asse trattivo, per esempio, sono sottoposti a una maggiore usura durante la frenata. Per venire incontro alle esigenze di ciascun veicolo, Continental propone il pneumatico ideale per la stagione invernale sia per l'asse sterzante che per l'asse trattivo, come anche per il rimorchio; il tutto rispettivamente con i pneumatici HSW2, HDW2 e HTW2 Scandinavia. "I pneumatici per veicoli commerciali contengono una quantità maggiore di caucciù rispetto ad altri pneumatici - aggiunge Bernd Korte - e questo per un elevato livello di elasticità indipendentemente dalla temperatura". Questa è una peculiarità imprescindibile dei pneumatici autocarro in quanto devono trasportare carichi molto pesanti. Per questo motivo i pneumatici Continental della linea Winter utilizzano una miscela particolarmente ricca di gomma naturale, resistente all'indurimento fino a una temperatura di -60°C. La miscela più morbida del pneumatico aumenta inoltre l'aderenza al manto stradale. Oltre ai materiali di cui è composta la miscela, anche la carcassa ricopre un ruolo fondamentale. Continental ha ottimizzato il battistrada per la gamma Winter Scandinavia: le numerose lamelle alla base dei tasselli garantiscono un'ottimale trazione e aderenza su strade innevate per

tutta la vita utile del pneumatico. Partenza sicura, guidabilità ottimale e frenata affidabile non sono più incompatibili con la stagione invernale; i Winter Continental forniscono fino a circa il 20 per cento in più di trazione su strade innevate rispetto ai pneumatici tradizionali.

Nello sviluppo di pneumatici per pullman e autobus, le esigenze dell'industria del trasporto si fanno ancora più specifiche. Accanto alla sicurezza, nell'ambito del trasporto passeggeri, giocano un ruolo decisivo anche la silenziosità di guida e il comfort dei passeggeri. Con il nuovo pneumatico della linea Winter HSW2 Scandinavia Coach, Continental presenta la prima gomma per pullman e autobus ideata appositamente per l'impiego nella stagione invernale. HSW2 Coach può essere montato su tutti gli assi. La struttura chiusa del suo battistrada con molteplici lamelle tridimensionali e l'eliminazione della struttura a blocchi assicurano un'eccezionale stabilità di marcia e riducono efficacemente le emissioni sonore persino a velocità elevata.

Anche se la legislazione legata ai pneumatici invernali varia nei differenti Paesi europei, "la sicurezza deve essere in ogni caso la priorità per tutti - sottolinea Korte - Gli autocarri che sbandano sulle autostrade ghiacciate o gli autobus che rimangono bloccati nella neve rappresentano un rischio per la vita delle persone e creano elevati costi per gli operatori del settore. Oltretutto, in questi casi, anche l'immagine del settore del trasporto è danneggiata".

**Audace, elegante, luminoso...** Destinato al mondo del turismo e delle escursioni, Magelys Pro riunisce in sé molte virtù. La fluidità delle forme, l'interno spazioso, la luminosità eccezionale sedurranno immediatamente conducente e passeggeri. L'alta tecnologia dei suoi componenti nonché il motore Cursor 10 fanno di Magelys Pro l'autobus di riferimento della sua categoria in termini di prestazioni e sicurezza.

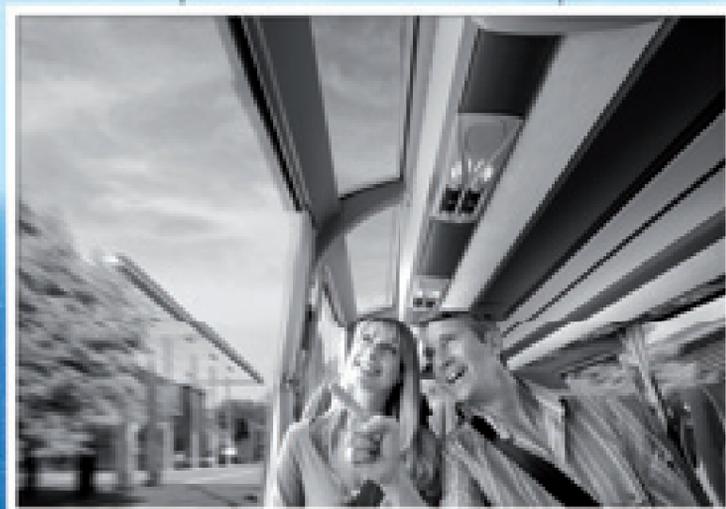
**Magelys Pro, via verso una vita più libera!**



**irisbus  
IVECO**

[www.irisbus.com](http://www.irisbus.com)

*MAGELYS*  
**PRO**



Magelys Pro.  
Quando l'emozione parla alla ragione.

IRIZAR / La marchigiana Canalibus sceglie PB per i suoi servizi gran turismo

# Quando il turismo è una missione

DUE IRIZAR PB ENTRANO A FAR PARTE DEL PARCO MEZZI DELLA CANALIBUS DI MONTEPRANDONE, AFFERMATA AZIENDA DI TRASPORTI PRESENTE NEL SETTORE TURISTICO DAL 1986 E IN QUELLO DEI SERVIZI DI SCUOLABUS DAL 1998. I LUSUOSI AUTOBUS GRAN TURISMO DEL COSTRUTTORE SPAGNOLO ARRICCHISCONO L'OFFERTA DI SERVIZI DELLA SOCIETÀ MARCHIGIANA CHE SI AVVALE ANCHE DI UNA PROPRIA AGENZIA VIAGGI.

Giancarlo Toscano

**MONTEPRANDONE** - Nella sua progressiva affermazione sul competitivo mercato italiano, Irizar mette a segno un altro colpo. Questa volta protagonista è la Canalibus di Montepandone, in provincia di Ascoli Piceno, solida azienda di trasporti marchigiana presente nel settore turistico dal 1986 e in quello dei servizi di scuolabus dal 1998. Una vasta esperienza, costruita anno dopo anno, che identifica oggi la Canalibus come una delle realtà professionali più qualificate nel mondo del trasporto passeggeri. L'incontro con Irizar è un altro prezioso tassello nel processo di crescita della società, che potrà ulteriormente migliorare la qualità dei servizi resi alla clientela avvalendosi di un prodotto di alto livello come l'Irizar PB. Due esemplari, uno lungo 12 metri e l'altro 12,20 m, del lussuoso autobus gran turismo del marchio spagnolo sono infatti entrati di recente a far parte del parco mezzi della Canalibus, arricchendo così la qualità complessiva del servizio turistico offerto. Canalibus ha a disposizione un totale di 35 autobus, di cui 24 scuolabus, 9 turistici e 2 per trasporto persone diversamente abili. La ditta si avvale di 25 autisti e 3 impiegate.

Di recente, la Canalibus ha inaugurato la nuova sede unificata dell'azienda e dell'agenzia Boomerang Viaggi, creata nel 1987 dallo stesso Giuliano Canali, il fondatore della Canalibus scomparsa prematuramente nel 2010. Tutte e due le realtà imprenditoriali

I GESTORI DELLE FLOTTE POSSONO MONITORARE COME I VEICOLI SONO STATI UTILIZZATI, LE ORE DI LAVORO DEGLI AUTISTI, IL CONSUMO E LO STILE DI GUIDA DEL CONDUCENTE. LA MASSIMA TRASPARENZA IN MERITO ALLE CONDIZIONI D'IMPIEGO DEL MEZZO E L'OTTIMIZZAZIONE DEL LAVORO DEI CONDUCENTI DIVENTANO, GRAZIE ALLA NUOVA APPLICAZIONE TELEMATICA FLEETBOARD, CONDIZIONI ESSENZIALI PER OPERARE CON CRITERI DI ECONOMIA ED EFFICIENZA.

**STOCCARDA** - Il mondo dell'autobus è sempre più tecnologico. E alla tecnologia si rivolge per garantirsi la redditività, quindi per la gestione delle attività di trasporto passeggeri nella massima economia ed efficienza. Daimler FleetBoard è il primo fornitore di soluzioni telematiche a offrire un'applicazione per la gestione e l'analisi dei dati di guida per iPhone e iPad. Gli operatori possono utilizzare questa app per controllare le loro flotte di autobus in ogni momento e in ogni luogo. Il registratore di bordo consente di mostrare l'ultimo tragitto effettuato. I gestori delle flotte possono quindi monitorare come i veicoli sono stati utilizzati, le ore di lavoro degli autisti, il consumo e lo stile di guida del conducente. È anche possibile avere sotto'occhio le posizioni delle porte e delle rampe di carico.

Nulla dunque sfugge all'occhio digitale di questa prodigiosa applicazione di FleetBoard. Per utilizzarla è necessario che il veicolo sia equipaggiato con il sistema telematico FleetBoard, munito di regolare contratto service. La nuova app, già disponibile per truck e van, sarà proposta gratuitamente per un certo periodo di tempo all'interno dell'App Store. Fino a oggi, i sistemi telematici per autobus in uso in casa Daimler erano conosciuti come Omnicplus BusFleet. Il sistema telematico specifico per auto-

bus che svolgono servizio urbano, extraurbano o turistico fornito da Daimler FleetBoard è tuttora in fase di ulteriore sviluppo. Il ragionamento che sta alla base della scelta di un'azienda di trasporti passeggeri di optare per una simile soluzione è semplice: la fiducia è ovviamente importante ma, come sanno bene i gestori di flotte, la trasparenza è ancora più efficace e un fattore indispensabile se una società vuole operare con criteri economici e di efficienza. Il sistema FleetBoard fornisce un supporto proprio in questo senso.

Il sistema FleetBoard può essere montato come primo equipaggiamento su mezzi Mercedes-Benz e Setra o, nel caso di autobus di altri produttori, successivamente. Diverse società di trasporto stanno già lavorando con successo con FleetBoard, facendo largo uso del sistema telematico nelle loro operazioni quotidiane. "Abbiamo un'esperienza di oltre dieci anni nel settore dei veicoli commerciali - spiega Markus Lipinsky, Amministratore delegato di Daimler FleetBoard GmbH - Specialmente quando i prezzi del gasolio sono alti, i nostri clienti apprezzano il modo in cui FleetBoard può contribuire a ottenere una significativa riduzione del consumo di carburante".

Entrando più nel dettaglio sulle singole possibilità offerte dall'app

riunite in un solo luogo, in Via della Barca 9 nella Frazione Centobuchi di Montepandone: il sogno, ora realizzato, di Giuliano Canali, che dopo la realizzazione della nuova sede dell'azienda di trasporto aveva espresso il desiderio di riunire le due realtà in un unico edificio. La moglie Antonia Scarpetti e i figli di Giuliano, Maria Lucia e Cesarino, hanno portato a termine la missione. La Canalibus e la Boomerang Viaggi sono guidate da Cesarino e Maria Lucia Canali, che proseguono con professionalità e determinazione sulla strada tracciata dal padre.

La Canalibus è una delle realtà professionali più qualificate del settore: vanta un parco autobus di diversa tipologia e collabora con enti, associazioni e realtà, non esclusivamente del territorio, garantendo a cinque comuni della vallata il trasporto scolastico, con pulmini attrezzati anche per il trasporto di persone diversamente abili. Anche la Boomerang Viaggi si è costruita una solida reputazione come agenzia viaggi attenta alla massima soddisfazione del cliente, anche grazie alla proficua collaborazione con Canalibus per quanto riguarda il noleggio di autobus gran turismo.

PB è l'ammiraglia della gamma Irizar. Un autobus di lusso pensato per viaggiare chilometri e chilometri con il massimo del com-



**Cesarino Canali** posa davanti a uno dei due Irizar PB che arricchiscono la flotta della Canalibus che attualmente conta un totale di trentacinque autobus.

fort e in tutta sicurezza. Solida presenza, design accattivante, carattere, forme compatte, robustezza, fluidità e movimento sono i suoi punti di forza. Come per tutti gli autobus prodotti dal marchio spagnolo, anche nel caso del PB c'è la massima capacità di adattamento alle esigenze del cliente. Disponibile in diverse varianti con lunghezze che vanno da 12 a 15 metri, a due e tre assi, PB è proposto con due motorizzazioni Scania da 12,7 litri, sei cilindri in linea, Euro 5 senza utilizzo di additivi, che erogano 324 kW/440 cv e 353 kW/480 cv. Il cambio è lo Scania GRSO895R, lo stesso impiegato sull'i6, un altro dei cavalli di battaglia di Irizar.

"A bordo del PB - conferma Antonio Bornacci di Irizar Italia - conducente e passeggeri usufruiscono di un elevato standard di comfort, grazie alle sedute comode ed ergonomiche, progettate per la massima comodità del viaggio e con la massima accuratezza per quanto riguarda i rivestimenti e le dotazioni. Un ambiente che è insieme accogliente e funzionale".

Il disegno aerodinamico del PB, studiato nella galleria del vento, ha permesso di ottenere un ottimo coefficiente di penetrazione aerodinamica, con conseguente riduzione dei consumi. "Il largo impiego di alluminio e leghe leggere ha inoltre consentito di ottenere un notevole risparmio di peso rispetto al tradizionale utilizzo dell'acciaio - aggiunge Bornacci - In più, tutti i sistemi elettrici, le centraline, gli organi meccanici e il motore sono facilmente raggiungibili e garantiscono una manutenzione semplice ed economica".

DAIMLER / FleetBoard mette a disposizione un'app per iPhone e iPad

# Autobus dell'era digitale

FleetBoard, interessante è la funzione mapping. Il gestore della flotta è in grado di individuare l'ubicazione di un veicolo su una mappa digitale, che può essere richiamata su qualsiasi computer con accesso a internet, o tracciare il suo percorso a intervalli di 30 secondi. È possibile passare da una mappa alla vista satellitare o selezionare una combinazione di entrambi.

La funzione di mappatura può essere anche utilizzata per mostrare situazioni particolari verificatisi nel corso del viaggio o visualizzare messaggi di allarme o di altro genere. Inoltre, una funzione particolare permette di definire aree specifiche dove le entrate e le uscite sono monitorate: oltre a fornire informazioni sullo stato e la funzionalità dell'autobus, questa funzione rappresenta un surplus di sicurezza nel caso il mezzo venga rubato.

Di particolare importanza è l'analisi dei dati riferiti al conducente. FleetBoard può aiutare un'azienda a ottimizzare la sua performance economica, come lo stile di guida più opportuno in grado di ridurre sia il consumo di carburante che l'usura fino al 10 per cento. FleetBoard interpreta i dati del conducente e quelli relativi al veicolo, tenendo in considerazione la valutazione dello stile di guida e la complessità del percorso. I dati di base relativi a velocità del veicolo, giri del motore, frenate brusche e altre informazioni forniscono una base oggettiva per arri-

**Daimler FleetBoard** è il primo fornitore di soluzioni telematiche a offrire una applicazione per iPhone e iPad.



vare a una valutazione complessiva sul modo in cui l'autobus viene guidato. Questo controllo fornisce anche un feedback al conducente su quali misure si possono adottare per migliorare il suo stile di guida e diventare un autista ancora più sicuro. Indagini internazionali compiute da Daimler hanno evidenziato che il sostanziale miglioramento dello stile di guida può ridurre il tasso di incidenti fino al 90 per cento.

I dati accumulati permettono di accertare con precisione i tempi e i luoghi in cui l'autobus è stato fermo o in movimento. L'azienda può ottenere informazioni attendibili persino sul fatto che le porte fossero aperte o chiuse. Queste informazioni possono poi essere utilizzate, ad esempio, per verificare eventuali richieste del cliente che vuole sapere con certezza se un bus specifico è stato puntuale e disponibile per l'imbarco a una determinata fermata. Allo stesso modo, gli operatori sono in grado

di produrre tutte le informazioni che mostrano l'utilizzo delle rampe d'accesso da parte dei passeggeri con mobilità ridotta. Il conducente può utilizzare i tasti di messaggistica preimpostata per inviare messaggi standardizzati al deposito centrale. In risposta, l'azienda può anch'essa inviare messaggi visibili sul display di bordo.

Le funzioni di gestione del tempo facilitano la predisposizione di un planning ottimale delle ore di lavoro sulla base dei periodi di riposo dell'autista e di quelli di guida. Tutti i dati possono essere trasferiti automaticamente in un sistema di gestione delle retribuzioni. Con FleetBoard, il download della card dell'autista contenente i dati del bus richiesti dalla legge può essere effettuato sempre e dovunque sia localizzato il mezzo. Il sistema telematico, inoltre, consente il trasferimento remoto dei dati contenuti nella memoria del tachigrafo digitale montato a bordo. Particolarmente nei casi nei quali

un autobus è fuori sede per lunghi periodi, questo può significare notevoli guadagni in termini sia di tempo che di costi.

Infine, il fondamentale capitolo del service. Tutti i dati operativi chiave dell'autobus, come per esempio, i chilometri percorsi o il di carburante contenuto nel serbatoio, sono ben evidenziati grazie a FleetBoard. Il sistema potrà anche inviare selezionati messaggi di allarme in partenza dal veicolo così da predisporre in maniera mirata i necessari interventi di manutenzione richiesti. Ulteriori messaggi in uscita dal veicolo consentono la valutazione di variabili come l'uso del retarder o per quanto tempo il sistema di riscaldamento ausiliario o quello di condizionamento sono stati in funzione. In definitiva, tutto concorre a predisporre un report preciso sulle condizioni del veicolo e quindi sulla sua efficienza economica e sul livello di comfort assicurato. I gestori delle flotte hanno così a disposizione uno strumento efficace per pianificare in modo efficiente ogni servizio da effettuare od ogni check-up programmato del veicolo. Da ultimo, i dati del veicolo sono registrati attraverso un'interfaccia FMS standardizzata di bordo e immagazzinati nel computer FleetBoard dell'autobus prima di essere trasmessi all'esterno. Il trasferimento avviene via GPRS a un server centrale FleetBoard. Agli utenti registrati è consentito un accesso sicuro attraverso internet a tutti i dati e alle valutazioni operative relativi all'autobus.

EVOBUS / Alla Hauser-Reisen di Rottweil il Mercedes-Benz Turismo numero 5mila

# In cima alle preferenze



Da sinistra, Waltraud, Axel e Hans Keller, Direttori della Hauser-Reisen, con Roman Biondi, portavoce per il brand Mercedes-Benz di EvoBus, alle loro spalle il Turismo M, 5millesimo esemplare della gamma prodotta dal marchio tedesco.

Fabio Basilico

**ROTTWEIL** - Un Mercedes-Benz Turismo fa bella mostra di sé nel cortile della Hauser-Reisen, azienda di trasporti con sede nel sud della Germania, nella cittadina di Rottweil. Non un autobus qualsiasi né un Turismo qualsiasi, bensì l'esemplare numero 5mila della nuova generazione del modello tedesco. Mercedes-Benz ha lanciato sul mercato la prima generazione del Turismo nel 1994: da allora di esemplari ne sono stati venduti oltre 17mila. La seconda generazione è stata introdotta nel 2006 e da allora sono esattamente 5mila le unità consegnate ai clienti. Il 5millesimo esemplare, un Turismo M, ha lasciato l'impianto produttivo di Mannheim lo scorso 2 febbraio. Alla conferenza stampa che ha celebrato l'evento erano presenti non solo i vertici della Hauser-Reisen ma anche Roman Biondi, portavoce del brand Mercedes-Benz all'interno della EvoBus. "Questo veicolo - ha dichiarato Roman Biondi nel consegnare le chiavi del Turismo M a Waltraud, Axel e Hans Keller, Direttori della Hauser-Reisen - dimostra chiaramente perché il design del Turismo ha così tanto successo. Il veicolo è un vero e proprio punto di riferimento del mercato con la sua razionale forza di attrazione costituita dall'ottimale rapporto prezzo/prestazioni senza per questo passare come un anonimo prodotto industriale. Grazie alla vasta gamma di equipaggiamenti disponibili, Turismo rimarca la sua individualità e personalità".

Punti chiave del successo della gamma Turismo sono i focus sull'economicità e la sicurezza del veicolo. Il suo stile contemporaneo, tipico del

brand Mercedes-Benz, e la qualità solitamente associata alla Stella sono apprezzate dai clienti come la Hauser-Reisen. Per quest'ultima, il Turismo riflette pienamente i tipici valori del marchio di Stoccarda: "Abbiamo ritenuto il Turismo

il veicolo ideale per soddisfare in pieno le nostre esigenze operative - ha commentato Hans Keller - Sia per un utilizzo legato a brevi escursioni che per missioni a lungo raggio a bordo di un autobus gran turismo, Turismo è in grado di soddi-

sfare appieno tutte le esigenze. I conducenti, le guide turistiche e i passeggeri sono tutti della stessa opinione".

L'azienda di trasporti ha adattato il Turismo M numero 5mila alla gamma di servizi che offre. L'interno del veicolo è

IL 5MILLESIMO ESEMPLARE DELLA GAMMA TOURISMO, UN TOURISMO M, HA LASCIATO L'IMPIANTO PRODUTTIVO DI MANNHEIM PER RAGGIUNGERE LA SEDE DELL'AZIENDA DI TRASPORTI CAPITANATA DAI FRATELLI KELLER. MERCEDES-BENZ HA LANCIATO SUL MERCATO LA PRIMA GENERAZIONE DEL TOURISMO NEL 1994: DA ALLORA DI ESEMPLARI NE SONO STATI VENDUTI OLTRE 17MILA. LA SECONDA GENERAZIONE È STATA INTRODOTTA NEL 2006 E DA ALLORA SONO ESATTAMENTE 5MILA LE UNITÀ CONSEGNATE AI CLIENTI.

dominato da 42 sedili di elevata qualità Travel Star Xtra (TSX), che contribuiscono a creare a bordo un'atmosfera lussuosa e ricercata, del resto confermata dall'area ristoro predisposta nella parte posteriore. In aggiunta agli armadietti ricavati in alto, a filo del tetto, nonché ai due frigoriferi, ognuno con una capacità di 120 litri, l'area ristoro contiene tutto ciò che serve per mangiare e bere, compreso un forno a microonde, uno scaldatore d'acqua e una macchina per il caffè.

Durante il viaggio, i passeggeri possono intrattenersi piacevolmente sfruttando gli strumenti messi a disposizione dal Turismo, tra i quali sono compresi un CD/DVD player, un display per la navigazione e un'interfaccia per iPod. Ciò consente ai passeggeri di ricevere notizie aggiornate visibili sui due schermi a 19 pollici. Un avanzato sistema di condizionamento a tetto con potenza di 39 kW, che si aggiunge a quello autonomo disponibile per il conducente, rende il Turismo ideale per viaggi in Paesi caldi. A bordo è presente ovviamente anche una toilette.

Hauser-Reisen ha scelto per il suo Turismo la motorizzazione turbodiesel della serie OM 457 LA da 12 litri, sei ci-

lindri in linea, in grado erogare una potenza massima di 315 kW/428 cv. La coppia massima è di 2.100 Nm. Il motore rispetta i severi limiti di emissione EEV senza l'ausilio di filtro antiparticolato. Accoppiata al propulsore c'è la trasmissione automatica a otto marce Mercedes PowerShift che contribuisce a ridurre sensibilmente i consumi. Una trasmissione che ben si adatta alle diverse tipologie di utilizzo del mezzo, sia su rotte medio-brevi che medio-lunghe o lunghe.

La Hauser-Reisen ha iniziato la sua attività nel 1948 come società operante nel settore autobus. Di decennio in decennio è cresciuta fino a diventare oggi una holding di società che comprende un'agenzia viaggi, una di pubblicità e una classica compagnia di trasporti pubblici locale. Tuttavia il trasporto su corto, medio e lungo raggio Hauser-Reisen ha in dotazione 13 Turismo e 16 Citaro. Ogni stagione, oltre 20mila passeggeri scelgono l'azienda per uno dei viaggi in offerta. Oltre a quelli con destinazione Paesi come Marocco, Turchia, Grecia e nord della Spagna, Hauser organizza tour con destinazioni più a nord come Irlanda, Inghilterra, Scozia, Leningrado e Capo Nord.

ANAV / "No" all'estensione degli affidamenti "in house"

## Addio operatori privati?

PER L'ASSOCIAZIONE LEGATA A CONFINDUSTRIA QUELLA NORMA PORTEREBBE ALLA PUBBLICIZZAZIONE ANZICHÉ ALLA LIBERALIZZAZIONE DEL TRASPORTO PUBBLICO LOCALE.

**ROMA** - Il Governo Monti, dopo la manovra "lacrime e sangue" di fine 2011, quest'anno punta molto sulle liberalizzazioni per rilanciare lo sviluppo economico del Paese. Ma c'è una norma, nell'articolo 25 del decreto legge sulle liberalizzazioni, che secondo l'Anav (Associazione nazionale autotrasporto viaggiatori) rischia di far scomparire la compagine dell'imprenditoria privata nel servizio di trasporto pubblico, con grave danno economico per l'intero sistema.

La norma in questione è quella relativa allo svolgimento dei servizi pubblici locali e intende ripristinare ed estendere il ricorso agli affidamenti "in house" da parte delle Regioni ed Enti locali a favore delle aziende di proprietà pubblica, mediante l'abbassamento della soglia economica entro la quale è consentita tale modalità da 900mila a 200mila euro annui. L'affidamento "in house" (detto anche "in house providing") prevede che la Pubblica Amministrazione, derogando al principio di carattere generale dell'evidenza pubblica, provveda all'esecuzione di pubblici servizi mediante affidamento diretto. In parole povere non si svolge alcuna gara, e il servizio di cui trattasi viene svolto da un'altra entità giuridica. Il vantaggio per l'Amministrazione è evidente: l'ente provvede da sé al perseguimento degli scopi pubblici, si auto-organizza. Il soggetto affidatario previsto dalla normativa "in house" deve però essere a capitale pubblico e possedere tutta una serie di requisiti tali da garantire il cosiddetto "controllo analogo", cioè la possibilità per l'Amministrazione di controllarlo come se svolgesse il servizio in proprio.

In tutta Italia questo modello organizzativo è molto diffuso nei servizi idrici, di raccolta dei rifiuti e pulizia delle strade e si sta facendo strada anche nel Tpl. "In realtà - commenta Giuseppe Vinella, Presidente Anav - l'impianto complessivo dell'articolo 25 è condiviso dalla categoria delle imprese private, in quanto orientato a completare il percorso di promozione della concorrenza nei servizi pubblici locali già avviato con le riforme adottate dal Go-

verno precedente e dal Parlamento. Altrettanto condiviso è il forte stimolo alla crescita dimensionale delle imprese e alle relative aggregazioni ora impresso dal Governo, attraverso la previsione dell'ampliamento delle dimensioni dei bacini territoriali di gara". Insomma, l'impianto normativo non fa una grinza e sarebbe ben accolto dall'Anav, se non fosse per quella norma che privilegia le aziende a capitale interamente pubblico o - con una deroga introdotta fino a tutto il 2015 - le aziende pubbliche che siano il risultato di integrazioni operative realizzate entro l'anno corrente nei singoli bacini territoriali. Vengono cioè favoriti gli accordi tra aziende pubbliche - una sorta di "braccia operative" di Comuni, Province e Regioni - che possono decidere d'integrarsi e in questo caso vengono privilegiate come attori ai quali affidare i servizi. "È una norma - dichiara Vinella - che appare superflua e contraddittoria, una deroga che può tramutarsi in facile strumento per le amministrazioni territoriali, che potrebbero procedere a integrazioni operative delle proprie aziende non con il fine virtuoso, ma teorico, di migliorarne l'efficienza e la qualità, ma con l'obiettivo concreto di mantenere lo status quo e non confrontarsi per altri tre anni con i competitors secondo le regole della concorrenza".

Il timore dell'Anav è che Comuni, Province e Regioni si mettano d'accordo tra loro per integrare le proprie aziende pubbliche, che in questo periodo rappresentano un costo non indifferente per bilanci pubblici sempre più risicati. Col risultato che, ad esempio, due aziende che ora gestiscono il Tpl in due bacini diversi finiscano per unirsi e gestirli tutti e due. Cioè, in fin dei conti non cambia niente, la gestione prosegue come prima dell'affidamento "in house". E s'impedisce agli operatori privati di concorrere, non si lascia spazio a competitors privati che arrivino dall'esterno. "Per il settore del trasporto pubblico locale - afferma il Presidente Anav - ciò comporterebbe, in definitiva, il blocco di una quota di mercato fino all'80 per cento, che è quella attualmente occupata dalle società a prevalente partecipazione pubblica delle amministrazioni regionali e locali, comportando anche l'inevitabile scomparsa delle imprese private dal settore. Tutto questo con buona pace dei conclamati principi di promozione della concorrenza".

Un marchio della Daimler AG



# Un trilocale per il tuo lavoro.

Il nuovo Actros. Una nuova dimensione del comfort.

Lavorare, soggiornare e riposare nel migliore dei modi: le cabine del nuovo Actros si distinguono per una nuova dimensione del comfort. Anche nei più piccoli dettagli. Ad esempio con un'altezza interna fino a 2,13 metri. Con il pianale completamente piatto, anche nella versione larga 2,30 metri, e molti equipaggiamenti che aumentano il comfort e il benessere dell'autista. Ora presso il vostro Concessionario Mercedes-Benz di fiducia e all'indirizzo [www.mercedes-benz.it/truck](http://www.mercedes-benz.it/truck)



**Mercedes-Benz**  
Trucks you can trust