

## Debutta la sesta generazione del Ford Transit Cinquant'anni e sempre attuale

PROSSIMO AL TRAGUARDO DI MEZZO SECOLO DI VITA, SCANDITO DA CINQUE EVOLUZIONI CON 7 MILIONI DI UNITÀ VENDITE NEL MONDO, È ORA LA VOLTA DI UNA ENNESIMA INTERPRETAZIONE SOTTOLINEATA DA CONTENUTI FORMALI E TECNICI ALTAMENTE INNOVATIVI. VERRÀ PRODOTTO IN CONTEMPORANEA IN TURCHIA, A KOCAELI, E NEGLI STATI UNITI A KANSAS CITY, ASSUMENDO UNA IDENTITÀ UNIVERSALE.

Da sempre è l'evento più atteso nel mondo dei veicoli commerciali, del resto il Ford Transit è in tutto il mondo "IL" furgone di riferimento, quello che ha fatto la storia ed è entrato nel cuore dei clienti, anche di quelli italiani. Sono infatti quasi cinquant'anni che il furgone multifunzione Ford traccia la strada da seguire nel mondo dei veicoli da lavoro. Fin da quando, nel 1965, a Langley, venne prodotta la prima serie, già allora dotata di caratteristiche così innovative da

sbaragliare la concorrenza. Da allora si sono succedute tante generazioni del best seller Ford, con alcuni punti fermi che hanno trasformato il mercato, come nel 1972 il lancio di una versione diesel caratterizzata da un nuovo design del cofano o nel 1978 quello di una generazione completamente nuova, capace anche grazie a un look inedito di modificare lo standard della produzione europea.

Altieri da pagina 37



MAN TRUCK

## TGX EfficientLine conquista nuovi clienti

CONTINUA IL SUCCESSO DEL TRATTORE BEST SELLER DELLA CASA DI MONACO CON LA CONSEGNA DI 10 UNITÀ A FRIULTRASPORTI INDUSTRIALI DI BASILIANO.

Prina a pagina 18



RENAULT TRUCKS

## Anche l'Italia saluta con successo la R/Evolution

Renault Trucks ha un posto d'onore nella storia del 2013, visto che il costruttore francese ha presentato l'intera gamma rinnovata in un unico grandioso evento, celebrato a giugno nel quartier generale di Lione. Un "annus mirabilis" anche per l'Italia, che negli ultimi tre mesi del 2013 ha visto un susseguirsi nell'intero territorio peninsulare di manifestazioni ed eventi di presentazione al pubblico delle nuove gamme della Losanga. Oltre 6mila trasportatori hanno preso contatto con i nuovi veicoli, provandone anche il comportamento su strada. Da Nord a Sud, in soli 90 giorni, sono stati percorsi oltre 27mila km di test on the road. Numeri che fanno pendant con quelli del megaevento di Lione, dove in due giorni ben 12mila invitati tra operatori del trasporto, giornalisti e personale della rete di vendita e assistenza, provenienti da tutto il mondo, hanno assistito allo spettacolo della R/Evolution.

Servizio a pagina 2

VISITA AL QUARTIER GENERALE DI MERCEDES-BENZ CUSTOM TAILORED TRUCKS

## Laddove nascono gli specialisti dei lavori forzati

IL SITO DI MOLSHEIM SI TROVA IN ALSAZIA ED È QUI CHE VENGONO PRODOTTI I VEICOLI INDUSTRIALI DELLA STELLA ALTAMENTE SPECIALIZZATI E DESTINATI AGLI IMPIEGHI PIÙ GRAVOSI IN OGNI ANGOLO DEL MONDO.



La fabbrica Mercedes-Benz Special Trucks di Molsheim, in Alsazia, incarna alla perfezione il motto "dove lo straordinario è la

norma". È qui che vengono alla luce veicoli industriali altamente specializzati, personalizzati su misura. A Molsheim questo compito

se lo sono assunto i meccanici-artigiani della Mercedes-Benz Custom Tailored Trucks (CTT). La CTT produce una gamma vastissi-

ma, dai trattori stradali pesanti agli autocarri per uso petrolifero.

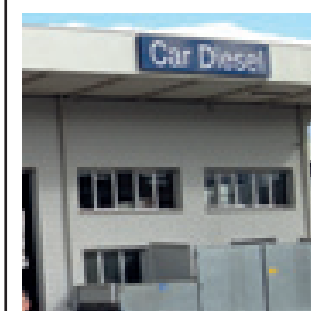
Basilico da pagina 11



## Renault LCV Veicoli da lavoro sempre più green

Giovanni Portanova fa il punto sull'offerta di motori ecologici sia termici sia con alternativa elettrica all'insegna della "green strategy".

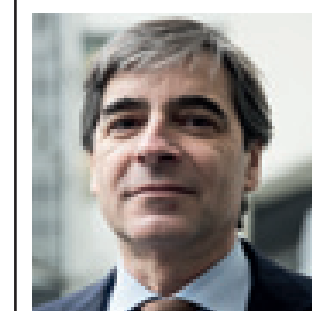
Basilico a pagina 30



## Italscania Car Diesel vera clinica dell'assistenza

In quel di San Miniato Basso opera l'officina di Nicola Caucci che per la sua immagine è un vero e proprio fiore all'occhiello della rete Scania.

Zola a pagina 14



## Pirelli Truck L'onda lunga della crescita nel mondo

Alberto Viganò illustra la nuova e sempre più positiva realtà dell'azienda milanese nel settore dei giganti per il trasporto su gomma.

Altieri da pagina 24

## LE NUOVE GAMME DELLA LOSANGA NEL CUORE DELLA REDDITIVITÀ AZIENDALE

## STRUMENTI AFFIDABILI PER ABBATTERE I COSTI DI GESTIONE

Fornire ai clienti uno strumento affidabile e performante per contenere i costi. Una mission ambiziosa che le nuove gamme Renault Trucks non hanno paura di realizzare. Renault Trucks infatti considera sempre più l'automezzo come un centro di profitto che non deve mai lasciare a piedi il cliente, deve tutelarne l'attività e infondere orgoglio nei conducenti. Per la nuova gamma Lunga Distanza T, Renault Trucks propone un unico veicolo la cui modularità consente di coprire tutte le esigenze dei clienti nel campo del trasporto a lungo raggio. La gamma è stata concepita per proporre ai trasportatori il perfetto equilibrio tra risparmio di carburante e comfort di vita a bordo. Questa gamma riunisce, in un nuovo veicolo, l'efficienza e il basso consumo di Premium Strada, nonché il comfort e il prestigio di Magnum. Dispone di una catena cinematica implementata, di nuovi motori Euro 6 e di una cabina inedita. Grazie al design, a un angolo d'inclinazione del parabrezza di 12° con conseguente miglioramento del Cx fino al 12 per cento e alla nuova catena cinematica, la gamma T mostra uno dei più bassi consumi del mercato, in calo del 5 per cento rispetto alla precedente generazione, nonostante i vincoli legati alla normativa Euro 6. Per quanto riguarda i motori, la famiglia T è equipaggiata con i nuovi Euro 6 DTI 11 e DTI 13. Inoltre, il cambio automatizzato Optidriver, di serie su tutta la gamma, ha un nuovo software di gestione d'innesto dei rapporti. C e K sono le gamme Edilizia e Cava/Cantiere. La C, disponibile con due larghezze di cabina, è caratterizzata da un im-



portante carico utile, un comfort simile a quello di un camion lunga distanza e bassi consumi. Inoltre, l'elevata motricità e le capacità di superamento di passaggi difficili le consentono di soddisfare le esigenze dei professionisti del movimento terra.

Quanto alla gamma K, essa rappresenta il nuovo standard di riferimento in materia di robustezza e capacità di superamento di

passaggi difficili con il miglior angolo d'attacco del mercato (32°). La gamma C può essere equipaggiata con OptiTrack, il sistema di trazione idrostatica sull'asse anteriore, che consente di disporre temporaneamente di un supplemento di motricità, mentre la gamma K dispone di versioni convenzionali con tutte le ruote motrici. I nuovi motori Euro 6 offrono un consumo inferiore agli Euro 5 e un livello di performance mai raggiunto. La gamma D per la Distribuzione propone quattro veicoli per coprire l'insieme delle esigenze dei clienti. Ai tre modelli D (da 10 a 18 t), D Wide (da 16 a 26 t) e D Access (da 18 a 26 t) si aggiunge l'offerta complementare per coprire le esigenze dei clienti nella fascia di peso da 3,5 a 7,5 tonnellate, il D con cabina da 2 metri sviluppato in partnership con l'alleata Nissan.

I nuovi motori DTI 5 e DTI 8 si basano su tecnologie ben note, adatte alle applicazioni urbane. Sono conformi alla normativa Euro 6 e mostrano prestazioni e affidabilità da primato. La nuova gamma registra gli stessi bassi consumi della generazione precedente. Inoltre, la possibilità di raggiungere la coppia massima fin da 900 giri/min permette al conducente di non dover sollecitare il motore e di ridurre, quindi, i consumi. I motori Euro 6 DTI 3 da 150 e 180 cv offrono sul D con cabina da 2 metri prestazioni di alto livello con una coppia elevata disponibile a partire da 1.200 giri/min. Senza dimenticare che per adattarsi a utilizzi molto diversi, D con cabina da 2 metri dispone di una larga gamma di passi, di predisposizioni per l'allestimento e di prese di forza. La cabina inoltre può essere ribaltata a 45° per facilitare l'accesso al motore al momento delle manutenzioni.

## RENAULT TRUCKS

## L'Italia celebra la R/Evolution

NEGLI ULTIMI TRE MESI DEL 2013 OLTRE 6MILA TRASPORTATORI ITALIANI HANNO PRESO CONTATTO CON I VEICOLI DELLE NUOVE GAMME DELLA LOSANGA, PROVANDONE ANCHE IL COMPORTAMENTO SU STRADA CON OLTRE 27MILA KM DI TEST. NUMERI CHE FANNO PENDANT CON QUELLI DEL MEGAEVENTO DI LANCIO MONDIALE DI LIONE, DOVE SONO INTERVENUTI BEN 12MILA INVITATI TRA OPERATORI DEL TRASPORTO, GIORNALISTI E PERSONALE DELLA RETE DI VENDITA E ASSISTENZA, PROVENIENTI DA TUTTO IL MONDO.

FABIO BASILICO  
PERO

Renault Trucks ha un posto d'onore nella storia del 2013, visto che il costruttore francese ha presentato l'intera gamma rinnovata in un unico grandioso evento, celebrato a giugno nel quartier generale di Lione. Un "annus mirabilis" anche per l'Italia, che negli ultimi tre mesi del 2013 ha visto un susseguirsi nell'intero territorio peninsulare di manifestazioni ed eventi di presentazione al pubblico delle nuove gamme della Losanga. Oltre 6mila trasportatori hanno preso contatto con i nuovi veicoli, provandone anche il comportamento su strada. Da Nord a Sud, in soli 90 giorni, sono stati percorsi oltre 27mila km di test on the road. Numeri che fanno pendant con quelli del megaevento di Lione, dove in due giorni ben 12mila invitati tra operatori del trasporto, giornalisti e personale della rete di vendita e assistenza, provenien-

ti da tutto il mondo, hanno assistito allo spettacolo della R/Evolution. Il successo dell'evento lionese, il più grande mai organizzato in Francia da un'azienda privata, è stato sancito anche dall'aggiudicazione di quattro premi: tre European Best Event Awards e un Grand Prix consegnato da Stratégies, la rivista per gli specialisti in marketing e comunicazione.

Un paio di settimane più tardi, Place Bellecour, la famosa piazza di Lione, è diventata il nuovo palcoscenico per le gamme Renault Trucks. L'evento è entrato nel Guinness dei Primati grazie alla più grande anamorfosi mai realizzata al mondo. Sull'onda del successo del lancio mondiale, da metà ottobre sono iniziate le attività di lancio in tutta Italia. Il cosiddetto kick-off nazionale si è svolto in concomitanza con la manifestazione TruckEmotion, all'interno del leggendario circuito di Monza. La presentazione delle nuove gamme si è te-

nuta l'11 ottobre nel Padiglione Museo, con oltre 600 trasportatori giunti da tutta Italia che nei due giorni successivi hanno avuto l'opportunità di provare in pista tre nuovi fiammanti trattori della gamma T High Sleeper. Forti dei feedback positivi registrati durante il weekend di lancio, dalla settimana successiva fino alla fine di dicembre, sono stati organizzati eventi di rilievo, dalle Dolomiti ai piedi del Vesuvio, presso concessionarie e officine di tutta Italia. Ogni evento si è caratterizzato per la possibilità di provare su strada la nuova gamma T, in reali condizioni operative, con un semirimorchio carico agganciato.

Alla fine di ogni test su strada è stato poi fatto compilare un modulo per raccogliere le impressioni di guida. I punti più apprezzati sono stati il comfort di guida, lo spunto e l'elasticità del motore, oltre ai sistemi di sicurezza attiva come ad esempio il regolatore di velocità adattivo. In 11 settimane si sono

svolti ben 24 eventi, con 900 prove di veicoli effettuate. Le prove su strada si sono rivelate il miglior modo per presentarsi sul mercato. In tal senso, nel corso del mese di novembre, diversi trasportatori italiani sono stati invitati in Francia, a Blainville, per una presa di contatto diretta con le nuove gamme nel contesto dell'area di produzione dei veicoli.

Inoltre, già da febbraio 2014, Renault Trucks Italia, in collaborazione con la propria rete di vendita e assistenza, ha conti-

nuato a proporre anche per il nuovo anno questo genere di eventi che, oltre a promuovere il prodotto e il marchio, hanno l'obiettivo di avvicinare il maggior numero possibile di operatori del trasporto alle nuove gamme.

"I nuovi veicoli Euro 6 - si legge nel comunicato stampa diffuso da Renault Trucks Italia - sono nati sotto il segno della redditività, dell'affidabilità e dell'orgoglio. Renault Trucks arricchisce la propria offerta di servizi, volti alla riduzione dei

costi d'esercizio attraverso un ampliamento del programma Optifuel che, in aggiunta a Optifleet e Optifuel Infomax, permette alla Casa della Losanga di mantenere la posizione di leader nel campo della riduzione dei consumi. Renault Trucks, infatti, è l'unico costruttore a proporre un ventaglio di strumenti di misura, di analisi e di monitoraggio dei consumi, adatti alle esigenze di ciascun cliente. Perché il camion deve essere un centro di profitto".



La gamma T per la lunga distanza soddisfa le esigenze del trasporto a elevato chilometraggio.



IL MIO CAMION  
È UN CENTRO DI PROFITTO

RENAULT  
TRUCKS  
DELIVER

LUNGA DISTANZA  
RENAULT TRUCKS T HIGH



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



## DAF TRUCKS

# Crescita a tutto campo, in Europa e fuori



GIANCARLO TOSCANO  
EINDHOVEN

Un 2013 da ricordare per Daf Trucks che ha rafforzato nettamente la sua posizione sul mer-

cato europeo, che raggruppa i paesi dell'Unione con l'aggiunta di quelli EFTA (Norvegia, Svizzera, Islanda e Liechtenstein). Nel segmento dei veicoli pesanti (oltre le 16 tonnellate),

il costruttore olandese ha raggiunto lo scorso anno una quota di mercato del 16,2 per cento, un record da registrare nella lunga storia dell'azienda. Nel 2012 la quota si era attestata al

16 per cento. Con una quota di mercato dell'11,8 per cento (anche questo un record assoluto), Daf ha ottenuto grandi risultati anche nel segmento dei veicoli leggeri (6-16 tonnellate). Nel

segmento dei veicoli pesanti, il marchio di Eindhoven è leader di mercato nei Paesi Bassi, Gran Bretagna, Polonia, Repubblica Ceca, Ungheria e Lituania. In Germania, è il più importante marchio di importazione.

Il mercato totale dei veicoli commerciali pesanti nell'Unione europea nel 2013 contava quasi 241mila unità, circa l'8 per cento in più rispetto al 2012, quando furono registrati, in questo segmento, quasi 222mila veicoli. Daf prevede che nel 2014 questo mercato raggiungerà le 200mila/230mila unità vendute. Nel segmento dei veicoli leggeri, in cui Daf è presente con il modello LF, il mercato europeo ha registrato un aumento del 3 per cento a 57mila unità contro le 55.500 del 2012. La

tore europeo di veicoli nel segmento oltre le 16 tonnellate a Taiwan, dove, tra l'altro, è stato assemblato nel 2013 il duemillesimo modello CF. In Russia, Daf è il marchio europeo che registra il ritmo di crescita più veloce, con 3.900 registrazioni nel 2013. Un altro importante risultato ottenuto lo scorso anno è stato l'avvio della produzione a Ponta Grossa, in Brasile, dove a ottobre il primo modello XF105 costruito localmente ha lasciato il nuovissimo impianto di assemblaggio.

“Siamo molto orgogliosi di avere ulteriormente rafforzato la nostra posizione sul mercato nel 2013, in Europa e oltre i suoi confini - ha dichiarato Ron Bosen, membro del Consiglio di amministrazione di Daf

IN EUROPA, NEL SEGMENTO DEI PESANTI OLTRE LE 16 T, IL COSTRUTTORE OLANDESE HA RAGGIUNTO NEL 2013 UNA QUOTA DI MERCATO DEL 16,2 PER CENTO.

CON UNA QUOTA DELL'11,8 PER CENTO DAF HA OTTENUTO GRANDI RISULTATI ANCHE NEL SEGMENTO DEI VEICOLI LEGGERI DA 6 A 16 T. NEL 2013 CONSEGNAI 9.400 MODELLI LF, CF E XF FUORI EUROPA, IL 13 PER CENTO IN PIÙ RISPETTO AL 2012.

quota di mercato di Daf nella categoria da 6 a 16 tonnellate è aumentata dall'11,4 per cento del 2012 all'11,8 per cento dello scorso anno. Un contributo importante a tale crescita è stato il successo ottenuto in Gran Bretagna, dove Daf ha raggiunto la quota di mercato del 42 per cento nel segmento LF.

La Casa olandese ha inoltre rafforzato la sua posizione fuori dall'Unione europea. Nel 2013 ha consegnato 9.400 modelli LF, CF e XF, il 13 per cento in più rispetto al 2012. Con una quota di mercato pari al 16 per cento, Daf è il maggiore produt-

Trucks N.V. e responsabile del settore Marketing e Vendite - Nel 2013 ci sono stati molti punti salienti, a partire dal tema principale, che ha per oggetto l'introduzione di una gamma completamente nuova di veicoli Euro 6. Stiamo ricevendo eccellenti riscontri dai nostri clienti, in particolare per quanto riguarda l'efficienza nei consumi e le caratteristiche di guida. I nuovi modelli LF, CF e XF Euro 6 rivestono un ruolo importante nella creazione di ulteriori successi, insieme a una gamma completa di servizi e a una rete di concessionari professionisti”.

## MAN TRUCK

## Il Leone al fianco dei giochi invernali

Anche il Leone di MAN è stato a suo modo protagonista dei XXII Giochi Olimpici invernali che si sono svolti dal 7 al 23 febbraio a Sochi, città della Russia meridionale sulle rive del Mar Nero. MAN ha infatti fornito nove telai TGS 8x4 per i mezzi di soccorso pesanti in servizio nella città russa. Il potenziamento dell'infrastruttura viaria nella regione sulla costa del Mar Nero in occasione delle Olimpiadi invernali ha richiesto anche un adeguamento dei requisiti necessari per garantire la viabilità.

Gli ostacoli che potevano impedire la circolazione, come i veicoli incidentati pesanti, dovevano nell'eventualità essere rimossi con rapidità: gli automezzi MAN a quattro assi e con 480 cv di potenza hanno svolto al meglio questo compito. Con la loro stazza di 41 tonnellate, sono risultati perfetti per trainare autobus, camion e rimorchi pesanti. Due argani mettono a disposizione una capacità di traino totale di 53 tonnellate per il recupero di veicoli



incidentati.

I nuovi TGS sono stati impiegati anche per garantire che il servizio di trasporto pubblico urbano della città non subisse interruzioni. Tale è l'importanza di questo servizio, soprattutto nel periodo della manifestazione agonistica, che la flotta di autobus è stata a sua volta potenziata. Con il MAN TGS possono essere trasportati perfino gli autobus cittadini a pianale

ribassato con ridotta altezza libera da terra. Il braccio di sollevamento con Low Rider nella parte posteriore dell'automezzo riesce a sollevare fino a 31 tonnellate. Dopo l'utilizzo a Sochi, i camion con il caratteristico Leone sulla calandra e l'allestimento del produttore russo V-Kran vengono ora impiegati come mezzi di soccorso pesanti presso le aziende di trasporti pubblici di tutta la Russia.

## MAN TRUCK

## Un aiuto concreto al Pireo ecologico

Il comune del Pireo, celebre porto greco, ha deciso di investire nell'innovazione della sua flotta di veicoli per la nettezza urbana. Ha messo quindi in servizio 16 nuovi MAN delle serie TGL, TGM e TGS. Gli allestimenti sono forniti dall'azienda Kaoussis, il maggior allestimento di veicoli per la nettezza urbana in Grecia. MAN ha ottenuto l'importante commessa grazie alla sua capacità di soddisfare gli elevati requisiti di affidabilità, efficienza e robustezza pretesi dai comuni e soprattutto offrendo anche una buona assistenza post-vendita. Il servizio di manutenzione e assistenza è svolto dall'allestimento con il supporto della rete di assistenza MAN locale.

La flotta dei nuovi veicoli per la raccolta e il trasporto di rifiuti comprende il MAN TGS 26.360 con allestimento a cassone fisso e gru di carico e i veicoli a trazione integrale TGS 18.480 4x4 da 480 cv. Questi mezzi trainano semirimorchi di grande volume con compattatori dei rifiuti e quindi possono

trasportare grossi quantitativi con estrema efficienza.

Ci sono poi due TGM 18.250 impiegati come veicoli scarrabili e i compatti TGL da 10 e 12 tonnellate con allestimento per raccolta rifiuti, particolarmente adatti per l'impiego sulle strade strette: grazie alla loro maneggevolezza, questi veicoli svolgono in modo egregio il loro compito di trasporto della nettezza urbana nel fitto dedalo di strade e vicoli della città portuale. Sono in grado di

servire rapidamente le stazioni di trasbordo e risparmiano tempo e denaro nei viaggi in discarica grazie al loro elevato carico utile.

L'azienda A. Kaoussis S.A., specializzata nella costruzione di allestimenti di veicoli per la nettezza urbana, opera in Grecia da circa 50 anni. Il suo portfolio comprende l'allestimento di mezzi pesanti per l'edilizia, sistemi di contenimento e stazioni di trasbordo al centro di raccolta dei rifiuti.





## IL PIÙ EFFICIENTE:

consumo record di 3,97 km/l  
- *Rivista Trucker 10/2013* -



## IL PIÙ AFFIDABILE:

minore tasso di difettosità  
- *TÜV Report Nutzfahrzeuge 2013* -



## IL PIÙ VELOCE:

titolo piloti e costruttori  
- *Truck Race Championship 2013* -



# SEMPLICEMENTE IL MIGLIORE.

Abbandona i luoghi comuni e lasciati convincere dalla superiorità della nuova gamma MAN Euro 6. Con il TGX EfficientLine, campione di efficienza, MAN ha ottenuto il record di consumo della categoria dimostrando come è possibile ridurre i costi di gestione senza rinunciare a comfort ed affidabilità. Affidabilità che per il secondo anno consecutivo premia MAN come il miglior costruttore di veicoli industriali con una qualità senza paragoni. Qualità che si conferma anche in pista con l'ennesimo titolo piloti e costruttori nel campionato Truck Race.

Se cerchi efficienza, affidabilità e prestazioni, non accettare compromessi.  
Scegli il meglio.

MAN. Semplicemente il migliore.

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



## DAIMLER TRUCKS

# BahratBenz, avanti tutta!

NILS RICKY  
STOCCARDA

Il Gruppo Daimler, e in particolare Daimler Trucks, guardano con sempre maggiore interesse ai mercati dell'estremo oriente. Poche settimane dopo la nomina di Daimler India Commercial Vehicles a "Costruttore dell'anno" in India da parte della rivista specializzata nel settore veicoli commerciali "CV", la sussidiaria di Daimler ha presentato quattro nuovi modelli firmati dal brand BharatBenz. Si tratta di tre trattori e di un veicolo per il settore delle costruzioni e del comparto minerario che vanno ad arricchire la gamma del più recente membro della famiglia Daimler Trucks e ampliano il raggio d'azione di Daimler Trucks sul mercato indiano.

"Il programmato lancio sul mercato dei nuovi modelli BharatBenz è un'altra prova che il nostro crescente business in India è sulla giusta direttrice -commenta Wolfgang Bernhard, membro del Consiglio di amministrazione Daimler e responsabile per i settori truck e bus - Nonostante il forte calo del mercato, in



un anno e mezzo abbiamo ottenuto il consolidamento di un nuovo e strutturato brand nel settore truck. BharatBenz ha incontrato le nostre aspettative e ha già ottenuto grande visibilità sul mercato".

Appena 15 mesi dopo il lancio ufficiale, BharatBenz ha conquistato diversi prestigiosi "CV Apollo Awards", i premi Apollo per il settore dei veicoli commerciali assegnati dal magazine indiano "CV". E accanto al riconoscimento

di "Costruttore dell'anno", BharatBenz è stata premiata per l'autocarro 1217C nella categoria "innovazione tra i veicoli commerciali" e per il modello 3128C per trasporto pesante nella categoria sopra le 25 tonnellate.

In più, BharatBenz, partendo da zero, sta lavorando per raggiungere il quarto posto nella classifica indiana del segmento medio/pesante. Nel settembre 2012, BharatBenz ha avviato la sua grande of-

L'INDIA, TRA I PIÙ IMPORTANTI MERCATI EMERGENTI, È SEMPRE PIÙ STRATEGICA NEI PIANI DI SVILUPPO INTERNAZIONALI DI DAIMLER. IL BRAND BHARATBENZ HA PRESENTATO QUATTRO NUOVI MODELLI DI TRUCK: TRE TRATTORI E UN VEICOLO PER IL SETTORE COSTRUZIONI E ATTIVITÀ MINERARIE ARRICCHISCONO LA GAMMA DEL PIÙ RECENTE MEMBRO DELLA FAMIGLIA DAIMLER TRUCKS.



fensiva di prodotto lanciando sul mercato i suoi primi modelli heavy-duty. L'offensiva è poi proseguita con la proposta di diverse varianti di modello e il lancio di truck medium-duty. I truck presentati di recente ampliano le possibilità di scelta della clientela che ora ha a disposizione veicoli in un range che va dalle 9 alle 49 tonnellate.

Accanto a un portfolio prodotti dal forte appeal, BharatBenz offre una gamma di ser-

vizi di assistenza grazie a una rete di 75 dealer che crescerà nei prossimi mesi fino a superare i 100 punti di vendita e assistenza. Strutture che offrono anche servizi di finanziamento e assicurazione così come pacchetti personalizzati sulle esigenze di servizio dei singoli clienti. "Questa ampia offerta ci dà un reale vantaggio competitivo", spiega Marc Llistosella, Direttore generale e Ceo di Daimler India Commercial Vehicles. Inoltre, al-

l'interno dell'"Asia Business Model" riguardante la stretta collaborazione tra Mitsubishi Fuso Truck and Bus Corporation e Daimler India Commercial Vehicles, dal maggio scorso truck Mitsubishi Fuso vengono assemblati nella fabbrica indiana di Chennai. Questi veicoli sono destinati all'esportazione nei mercati emergenti di Asia e Africa. Entro la fine dell'anno in corso, saranno introdotti in più di dieci mercati.

## CNH INDUSTRIAL

# Nuove soluzioni finanziarie per i clienti Iveco

CNH INDUSTRIAL CAPITAL EUROPE, JOINT VENTURE TRA CNH INDUSTRIAL E BNP PARIBAS LEASING SOLUTIONS, OFFRIRÀ LEASING E FINANZIAMENTI AI CLIENTI DEL BUSINESS DI CNH INDUSTRIAL DEDICATO AI CAMION E AI VEICOLI COMMERCIALI IVECO IN ITALIA, GERMANIA, FRANCIA, GRAN BRETAGNA E IN ALTRI IMPORTANTI MERCATI DEL VECCHIO CONTINENTE.

URBANO LANZA  
BASILDON

In sintonia con le sfide odierne che coinvolgono tutti gli attori protagonisti del trasporto, CNH Industrial punta con decisione sulla leva finanziaria per andare incontro alle esigenze dei clienti. CNH Industrial Capital Europe, joint venture tra CNH Industrial e BNP Paribas Leasing Solutions, estende l'offerta di servizi in Europa offrendo leasing e finanziamenti ai clienti

del business di CNH Industrial dedicato ai camion e ai veicoli commerciali Iveco. I due azionisti di CNH Industrial Capital Europe hanno dunque concordato l'estensione delle attività della società anche al mercato dei veicoli industriali e commerciali del Gruppo CNH Industrial in Italia, Germania, Francia, Gran Bretagna e in altri importanti mercati europei. L'estensione è stata approvata dall'autorità di vigilanza bancaria francese (ACPR).

Già prima di questo accordo, la joint venture forniva dal 1997 leasing e finanziamenti ai clienti di CNH Industrial in Europa nei settori dell'agricoltura e delle macchine movimento terra. La società finanzia attualmente oltre 40mila clienti in nove paesi, per un ammontare complessivo di 1,7 miliardi di euro.

A seguito dell'estensione dei servizi al leasing e finanziamento, CNH Industrial Capital Europe risulta ora la principale



società finanziaria per tutti i business del Gruppo CNH Industrial nei maggiori paesi del vecchio continente. Questo ampliamento è di particolare importanza per i clienti Iveco, brand del Gruppo CNH Industrial che costruisce e commercializza camion e veicoli commerciali. I clienti del costruttore torinese potranno così accedere a servizi "su misura" di finanziamento e leasing. Inoltre, CNH Industrial Capital Europe utilizzerà i brand CNH Industrial Capital e Iveco Capital nelle comunicazioni con i concessionari e con i clienti.

CNH Industrial N.V. è leader globale nel campo dei capital goods con una consolidata esperienza industriale, un'ampia gamma di prodotti e una

presenza mondiale. Ciascuno dei brand del Gruppo è un player internazionale di rilievo nel rispettivo settore industriale: Case IH, New Holland Agriculture e Steyr per i trattori e le macchine agricole, Case e New Holland Construction per le macchine movimento terra, Iveco per i veicoli commerciali e industriali, Iveco Bus e Helieuz Bus per gli autobus e i bus granturismo, Iveco Astra per i veicoli cava cantiere, Magirus per i veicoli antincendio, Iveco Defence Vehicles per i veicoli per la difesa e la protezione civile, FPT Industrial per i motori e le trasmissioni. All'interno di BNP Paribas, BNP Paribas Leasing Solutions è specializzata nel leasing e nelle soluzioni di noleggio di attrezzature profes-

sionali, offerte sia direttamente a imprenditori e professionisti sia attraverso i partner costruttori, editori e distributori (concessionari e rivenditori). Con oltre 29,3 miliardi di euro di attivi in gestione e 3.600 dipendenti in tutto il mondo, BNP Paribas Leasing Solutions è uno dei leader europei nel settore del leasing di attrezzature ed è oggi l'unico player con un'ampia offerta che va dal semplice contratto di leasing alle soluzioni di noleggio a lungo termine, fino ai contratti per la gestione di interi parchi tecnologici. Grazie alla sua dimensione globale e locale, BNP Paribas Leasing Solutions è in grado di offrire servizi e soluzioni che creano valore in 23 paesi nel mondo.

# Alte prestazioni. Bassi consumi.

Il nuovo Actros. Una nuova dimensione della redditività.

Riduzione dei consumi fino al 5% in Euro VI rispetto al predecessore con motorizzazione Euro V: grazie a numerose innovazioni tecniche il nuovo Actros permette di risparmiare sui costi di gestione ad ogni km di percorso. E con il FleetBoard®, ora di serie, potete ridurre ulteriormente i consumi anche del 10%. Il risultato: una soluzione completa per una redditività straordinaria. Ora presso il vostro Concessionario di fiducia Mercedes-Benz e all'indirizzo [www.mercedes-benz.it/truck](http://www.mercedes-benz.it/truck)





## RENAULT TRUCKS

# Il T pronto alla sfida dell'Optifuel Challenge 2014

DA QUESTO MESE INIZIANO IN ITALIA LE SELEZIONI EUROPEE PER L'OPTIFUEL CHALLENGE 2014, IL CONCORSO DI GUIDA RAZIONALE ORGANIZZATO DA RENAULT TRUCKS. I MIGLIORI AUTISTI EUROPEI SI SFIDERANNO A BORDO DEL T, IL VEICOLO DI PUNTA DELLA GAMMA DEL COSTRUTTORE FRANCESE. DALLE SELEZIONI LOCALI IN 19 NAZIONI USCIRANNO I 34 TOP DRIVER DELLA FINALE EUROPEA DI NOVEMBRE.

FABIO BASILICO  
PERO

Tutto è pronto per l'Optifuel Challenge 2014, il concorso di guida razionale organizzato da Renault Trucks. Anche in Italia fervono i preparativi per affrontare le selezioni europee che iniziano nel nostro paese proprio questo mese. Le selezioni locali, che si disputeranno in 19 nazioni, identificheranno i 34 top driver che si sfideranno nella finale europea di Novembre. I migliori autisti europei dovranno dare prova della propria abilità a bordo del Renault Trucks T, il veicolo di punta della gamma del costruttore, pensato e realizzato per soddisfare le esigenze del trasporto su lunghe distanze.

Quella di quest'anno è la terza edizione dell'Optifuel Challenge. Si tratta di un concorso europeo dedicato alla riduzione dei consumi di carburante ideato e organizzato dalla Losanga non solo nell'area geografica del vecchio continente, ma anche in Marocco, Russia e Tunisia. In Italia, sono previsti quattro eventi tra marzo e aprile lungo tutta la penisola. Durante le prove di selezione, i concorrenti saliranno a bordo di un modello della gamma T per effettuare un percorso prestabilito. Al termine, verrà valutata la loro guida grazie a Optifuel Infomax, che analiz-

zerà i consumi di carburante e la velocità, e a Optifleet, la soluzione IT "on board" di Renault Trucks.

Per le prove nazionali di selezione dell'Optifuel Challenge, saranno direttamente coinvolte le maggiori aziende di trasporto, che a loro volta designeranno un autista a rappresentarle nella competizione. I 34 vincitori delle diverse selezioni europee si sfideranno l'uno contro l'altro durante la finale continentale che si terrà in novembre.

Il concorso s'inserisce nella strategia di Renault Trucks di sostenere i trasportatori e gli autisti nel guidare in modo più parsimonioso e nel mostrare la propria competenza in materia di guida razionale, fornendo loro i giusti strumenti. Tutte le caratteristiche del Renault Trucks T, dalla progettazione della cabina a quella di ogni componente della catena cinematica sono state infatti concepite con l'obiettivo di ridurre i consumi di carburante e quindi favorire la redditività dell'azienda di trasporti. Inoltre, la nuova gamma beneficia dei vantaggi propri delle Optifuel Solutions tra cui, ad esempio, l'Optifuel Programme che comprende Optifuel Training, la formazione alla guida razionale offerta dagli esperti Renault Trucks, e Optifuel Infomax, il software di

analisi e monitoraggio dei consumi di carburante. Con Optifuel Programme, una flotta può risparmiare fino al 15 per cento di carburante e migliorare la propria Total Cost of Ownership.

Tutti i veicoli della famiglia Renault Trucks T sono predisposti per il sistema Optifleet, la soluzione informatica on-board per la gestione delle flotte. Facile da usare,

Optifleet è lo strumento indispensabile per i manager aziendali, i gestori di flotte e gli autisti. Il suo utilizzo permette di risparmiare fino a 5mila euro all'anno per veicolo.

Durante l'Optifuel Challenge 2014, sfida che rappresenta il continuo impegno di Renault Trucks nel supportare i propri clienti, tutti i servizi e le tecnologie messe a

disposizione dei trasportatori e degli autisti saranno in mostra attraverso dimostrazioni pratiche. I nuovi veicoli Euro 6 di Renault Trucks sono nati sotto il segno della redditività, dell'affidabilità e dell'orgoglio. Per questo, il brand francese arricchisce la propria offerta di servizi, volti alla riduzione dei costi d'esercizio, attraverso un ampliamento del programma

Optifuel che, in aggiunta a Optifleet e Optifuel Infomax, permette alla Losanga di mantenere la posizione di leader nel campo della riduzione dei consumi. Renault Trucks, infatti, è l'unico costruttore a proporre un ventaglio di strumenti di misura, di analisi e di monitoraggio dei consumi, adatti alle esigenze di ciascun cliente trasportatore.

## IL NUOVO RENAULT TRUCKS T È CAMION DELL'ANNO 2014 IN SPAGNA

### RICONOSCIMENTO AL CAMPIONE DELLA LUNGA DISTANZA

Importante riconoscimento per il campione della lunga distanza della Losanga. Il Renault Trucks T è stato infatti incoronato "Camion dell'anno 2014" in Spagna. Il premio è stato consegnato a Renault Trucks dalla rivista spagnola "Transporte 3". La giuria era composta da 50 amministratori delegati, che rappresentano le più grandi aziende di trasporto in Spagna, ha scelto il Renault

Trucks T a larga maggioranza. Gran parte dei suoi membri erano stati in grado di testare il veicolo su strada lo scorso autunno durante le varie manifestazioni istituite nella penisola iberica da Renault Trucks Spagna-Portogallo. "Questo riconoscimento ci onora profondamente in quanto è giunto da professionisti del trasporto - ha dichiarato Bruno Blin, Presidente di Renault Trucks - È totalmente in linea con l'ottimo feedback che abbiamo ricevuto dai nostri clienti che hanno provato il veicolo o che l'hanno già incorporato nelle proprie flotte. Il premio riconosce la qualità del Renault Trucks T e, ne sono certo, incoraggerà nuovi clienti a porre la loro fiducia in Renault Trucks".





EMANUELE GALIMBERTI  
TORINO

Non c'è stato il primo posto del 2012, ma l'olandese Gerard De Rooy alla guida di un Powerstar ha fatto lo stesso felice Iveco piazzandosi al secondo posto nella Dakar 2014, conclusasi il 18 gennaio a Valparaíso, in Cile, dopo la partenza del 5 gennaio dalla città argentina di Rosario e un percorso di oltre 9mila chilometri attraverso tre stati sudamericani: Argentina, Bolivia e Cile. Il rally più massacrante e affascinante del mondo ha ancora una volta visto Iveco grande protagonista, visto che ben tre veicoli del costruttore si sono classificati nella top ten truck. La battaglia per salire sul gradino più alto del podio si è rivelata davvero estenuante per il pilota olandese, che ha lottato fino all'ultimo istante di gara prima di arrendersi dinanzi al colosso russo Kamaz, guidato dal russo Andrey Karginov.

Dopo aver ceduto il passo nel corso dell'undicesima tappa, Gerard De Rooy non è riuscito a portare a buon fine la rincorsa nei confronti del rivale, mancando alla fine di soli tre minuti la possibilità di replicare il prestigioso successo ottenuto all'edizione 2012. Tutto questo

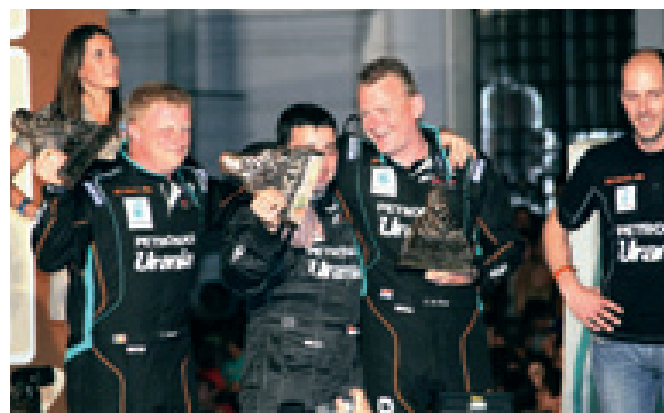
che potesse davvero bastare. Certo, comunque possiamo essere molto soddisfatti per lo spirito di squadra dimostrato e per le grandi prestazioni dei veicoli che abbiamo guidato".

Al di là dell'esito finale della gara, per Iveco il vero traguardo è che tutti i veicoli partiti all'inizio di gennaio da Rosario siano arrivati al termine della competizione, a Valparaíso: un ottimo risultato che conferma l'ottimale affidabilità, efficienza e robustezza dei mezzi che hanno partecipato al rally, appositamente adattati alle condizioni ambientali estreme. I quattro mezzi Iveco sono di serie e ottimizzati per prestazioni a elevata efficienza energetica. Nell'arco di tre anni Iveco ha scritto un pezzo di storia del rally più famoso del mondo: una vittoria nel 2012, un buon piazzamento di tre piloti nel 2013, di cui due in top ten, e un secondo posto e altri due piloti entro i primi dieci nel 2014.

L'edizione 2014 della Dakar ha rappresentato un banco di prova particolarmente impegnativo per Iveco che ha voluto confermare la robustezza dei suoi veicoli, mettendo a dura prova ogni singolo componente dei mezzi. I veicoli che hanno gareggiato sono equipaggiati



Qui e in basso i festeggiamenti di Gerard De Rooy e di tutto il team Iveco all'arrivo a Valparaíso, in Cile, tappa finale della Dakar.



nonostante la grande tenacia e l'ostinazione messa in mostra fino al termine della gara. Buoni i piazzamenti anche per gli altri componenti del Team Petronas De Rooy Iveco: l'olandese Hans Stacey, a bordo di un Iveco Trakker Evolution 3, ha ottenuto un settimo posto in classifica e lo spagnolo Pep Vila Roca si è invece piazzato in decima posizione con il suo Trakker Evolution 2. Infine, il francese Jo Adua, con Iveco Trakker Evolution 2, 22esimo.

"È stata una prova durissima - ha dichiarato Gerard De Rooy al termine della tappa finale in Cile - Inoltre, non è stata una buona idea quella di far partire insieme camion e auto. Una considerazione che avevamo già fatto lo scorso anno e che avevamo già segnalato all'ASO (Amaury Sport Organisation). Alla fine comunque so di aver fatto tutto quello che era in mio potere, sperando fino all'ultimo

con motori Cursor 13, propulsori con una cilindrata di 13 litri in grado di erogare una potenza di 900 cavalli e una coppia massima di 3.800 Nm a 1.100 giri/minuto. Grande potenza, rapida risposta al carico, massima robustezza e affidabilità sono le principali caratteristiche di questi motori, che utilizzano la medesima tecnologia dei propulsori Euro 6 di cui sono equipaggiati i veicoli della gamma pesante Iveco, già disponibili sul mercato. Grazie a una costante attività di ricerca e sviluppo il Cursor 13, con un'architettura a sei cilindri in linea, adotta le tecnologie più avanzate, come il sistema d'iniezione Common Rail HD di seconda generazione.

Accanto a Iveco grande protagonista della Dakar è stata quindi anche FPT Industrial, che quei propulsori li costruisce. In qualità di sponsor ufficiali Iveco e FPT Industrial an-

IVECO

# De Rooy ancora tra i grandi della Dakar

DOPO AVER CEDUTO IL PASSO NEL CORSO DELL'UNDICESIMA TAPPA, L'OLANDESE ALLA GUIDA DI UN POWERSTAR NON È RIUSCITO A PORTARE A BUON FINE LA RINCORSA NEI CONFRONTI DEL RIVALE E VINCITORE KARGINOV A BORDO DI UN KAMAZ, ARRIVANDO SECONDO E MANCANDO ALLA FINE DI SOLI TRE MINUTI LA POSSIBILITÀ DI REPLICARE IL PRESTIGIOSO SUCCESSO OTTENUTO NELL'EDIZIONE 2012 DEL RALLY PIÙ MASSACRANTE DEL MONDO.

che quest'anno hanno fornito veicoli e motori alla squadra olandese Iveco De Rooy Petronas: l'edizione 2014 del rally off-road ha segnato il quarto anno di proficua collaborazione tra Iveco, FPT Industrial e il Team De Rooy, che hanno debuttato insieme al Rally del Marocco nel 2011. Trakker è il veicolo cava-cantiere della

gamma off-road di Iveco, un mezzo in grado di operare su terreni impervi e sconnessi, proprio come quelli che i piloti hanno dovuto affrontare in Sudamerica, offrendo robustezza e affidabilità combinate con la potenza dei motori Cursor. Ed è proprio la robustezza il punto di forza del veicolo: ogni singolo componente, a partire dal telaio

in acciaio ad alto limite di snervamento, garantisce performance che durano nel tempo. I cambi ZF disponibili sul Trakker sono all'insegna dell'ergonomia e delle prestazioni: i manuali Ecosplit a 9 e 16 velocità sono dotati del sistema di servo-assistenza "servo-shift" per una guida più confortevole e sicura e gli automatizzati Euro-

tronic a 12 e 16 velocità con servolettore marce integrato nel devio-guida migliorano il comfort di guida. Trakker viene prodotto nello stabilimento di Madrid, impianto in cui Iveco realizza anche lo Stralis Hi-Way, veicolo della gamma pesante su strada, premiato con il prestigioso riconoscimento di "International Truck of the Year 2013".

I CAMION PARTECIPANO ALLA DAKAR DAL 1980, IVECO DAL 1982

## LA REGINA DELL'OFF-ROAD CHE SEDUCE DAL 1977

La Dakar, il più importante rally off-road mondiale che ogni anno richiama l'attenzione di milioni di appassionati, ha confermato anche nel 2014 la sua fama di competizione dura e massacrante per mezzi e piloti. Quella di quest'anno è stata tra l'altro la più lunga Dakar da quando nel 2009 la competizione è stata spostata in Sudamerica abbandonando il suo storico itinerario africano. Il percorso ha coperto più di 9mila chilometri in totale, di cui 5mila di prove speciali. Un totale di 13 tappe per raggiungere il porto cileno di Valparaíso, dopo aver attraversato la più alta vetta delle Ande in Bolivia. Per lunghezza e impegno richiesto, non a caso l'edizione 2014 è stata intitolata "L'Odissea".

Una novità di questa edizione è stata la maggiore diversificazione dei percorsi destinati ad auto e camion nonché moto e quad, in nome di una maggiore sicurezza

sia per i piloti in gara sia per gli spettatori. Soltanto il 60 per cento circa del percorso era comune: auto e camion, infatti, hanno saltato il passaggio in Bolivia, ma hanno



effettuato, all'indomani della giornata di riposo dell'11 gennaio, un anello con partenza e arrivo a Salta, in Argentina.

Anche quest'anno la Dakar ha dimostrato di essere una sfida di resistenza, in gran

parte determinata dall'affidabilità e dalla solidità dei veicoli in gara ma nella quale anche l'abilità fisica e mentale dei piloti ha un ruolo di primissimo piano.

La storia della Parigi-Dakar ha inizio nel lontano 1977, ma solo l'edizione del 1980 vede per la prima volta la partecipazione dei camion. Nel 1982 comincia invece l'avventura Dakar di Iveco, un lungo viaggio ricco di straordinari risultati e momenti indimenticabili. Questa esperienza, che vede il costruttore torinese coinvolto soltanto come partner tecnico, sfocia nell'edizione sudamericana del 2011, dove Iveco partecipa come squadra ufficiale. Basta un anno per vedere grandi risultati: nell'indimenticabile competizione del 2012, Iveco ottiene infatti il risultato più importante con Gerard De Rooy e la sua squadra, piazzandosi al 1°, 2° e 6° posto in classifica generale. Una prodezza che è rimasta nella memoria degli appassionati di rally.



DAF TRUCKS

# Silhouette perfetta per LF

IL COSTRUTTORE OLANDESE PRESENTA IL MODELLO LF AEROBODY, VEICOLO DA 12 TONNELLATE PER LA DISTRIBUZIONE ALLESTITO CON CASSONE PACCAR AERODINAMICO. IL RISPARMIO DI CARBURANTE E LA RIDUZIONE DELLE EMISSIONI DI ANIDRIDE CARBONICA SONO I RISULTATI ASSICURATI DALL'UTILIZZO DEL NUOVO CAMION PRODOTTO PRESSO LEYLAND TRUCKS, IN GRAN BRETAGNA.

GUIDO PRINA  
EINDHOVEN

Massima efficienza nel consumo di carburante. È ormai diventata la priorità assoluta per tutti gli attori del mondo dei trasporti. I costruttori sono in prima fila. Daf Trucks presenta il modello LF Aerobody, un veicolo di 12 tonnellate per la distribuzione, già allestito con cassone Paccar aerodinamico. Insieme a un set di spoiler e fender sviluppati appositamente, è possibile avere un considerevole risparmio sia nel consumo di carburante che nelle emissioni di CO<sub>2</sub> nel trasporto dedicato alla distribuzione.

Per una perfetta efficienza, la carenatura del tetto dell'LF Aerobody si inclina leggermente verso l'alto nella parte anteriore e gli angoli sono arrotondati. Nella parte posteriore, il tetto del cassone si inclina leggermente verso il basso al centro,

migliorando ulteriormente l'aerodinamica. Per lo stesso motivo, viene fornito di serie un set di spoiler e fender sviluppati appositamente. Questo set integra la cabina al cassone stesso.

Grazie alle migliorie aerodinamiche, con LF si arriva a risparmiare oltre il 4 per cento di carburante e, di conseguenza, è possibile ridurre le emissioni di CO<sub>2</sub> nel trasporto per la distribuzione. A una velocità di crociera di 85 km/h, il nuovo LF Aerobody Euro 6 può essere fino all'8 per cento più economico rispetto a un veicolo con cassone tradizionale.

LF Aerobody, completo di cassone Paccar, è prodotto presso Leyland Trucks, in Gran Bretagna. Il cassone è disponibile con lunghezze interne di 6,75 e 7,05 metri, adatte per il trasporto di 16 o 17 europallet. Una sponda montacarichi con una capacità di sollevamento pari a 1.500 kg è fornita di serie



Rinnovati dettagli di stile caratterizzano la nuova gamma LF Euro 6.

e, per un maggiore comfort, LF Aerobody è disponibile con una portiera opzionale sul lato destro del cassone. Naturalmente, LF Aerobody garantisce le stesse prestazioni di guida e la semplicità d'uso degli altri modelli dell'intera serie LF. Il diametro

di volta ridotto, il facile accesso alla cabina e la tara contenuta lo rendono ideale per il trasporto nella distribuzione intensiva. LF Aerobody è disponibile con una gamma di motori Euro 6 economici: l'unità Paccar PX-5 da 4,5 litri, a quattro cilindri, e

la PX-7 da 6,7 litri, a sei cilindri, con potenze comprese tra 112 kW/152 cv e 186 kW/253 cv.

I nuovi modelli LF e CF Euro 6 si basano sull'ottima reputazione che i precedenti modelli della gamma Daf hanno conquistato tra gli operatori del settore dei trasporti e tra i conducenti a livello internazionale: il modello LF per il segmento della distribuzione da 7,5 a 18 tonnellate e il modello CF con la sua grande versatilità per il segmento da 18 tonnellate fino a masse totali di 44 tonnellate. Durante lo sviluppo dei nuovi modelli LF e CF, Daf è stata chiaramente ispirata dalle qualità dell'acclamato modello XF Euro 6. La dimostrazione è l'accattivante design degli esterni. La prominente calandra superiore e inferiore ben integrata conferisce i chiari caratteri distintivi della famiglia olandese, grazie anche al pannello

Cromato in posizione centrale con il logo Daf. Per entrambi i modelli LF e CF Euro 6 il paraurti è stato ridisegnato. I nuovi modelli dispongono inoltre di nuovi ed eleganti fari.

Le cabine continuano a distinguersi per gli abitacoli spaziosi e il massimo comfort. I nuovi modelli LF e CF Euro 6 offrono ai conducenti una posizione di guida confortevole, grazie ai sedili di nuova generazione con diverse opzioni di regolazione. Anche il volante è nuovo ed è una caratteristica che i modelli LF e CF condividono con il fratello maggiore XF. Il volante è completamente regolabile e integra un'ampia gamma di pulsanti: a sinistra si trovano i comandi del sistema Infotainment (autoradio e telefono) mentre a destra si trovano tutte le funzioni associate alla velocità, quali il regolatore di velocità e il controllo della velocità in discesa. Il sistema telefonico completamente integrato (Daf TruckPhone) opzionale può essere utilizzato anche tramite il volante.

Il cruscotto del nuovo LF è stato completamente ridisegnato mentre quello del nuovo CF è stato disposto in modo differente per consentire un migliore accesso ai comandi. Gli interruttori sono stati raggruppati in base alla funzione per la massima facilità di utilizzo. LF e CF dispongono dello stesso quadro strumenti elettronico in dotazione alla serie XF, incluse le raffinate finiture in alluminio della strumentazione. Al centro del cruscotto è montato un display a colori chiari da 5 pollici che fornisce informazioni in 32 lingue su tutte le funzioni vitali del veicolo e del motore e che aiuta il conducente a guidare nel modo più economico possibile. Le consolle centrali di LF e CF dispongono rispettivamente di due e tre alloggiamenti DIN, ideali per incorporare il nuovo doppio sistema DIN TNR (Truck Navigation Radio) che, insieme all'autoradio/lettore CD, include anche un sistema di navigazione e un collegamento USB.

Le nuove serie Euro 6 offrono veicoli personalizzati per ogni applicazione, come dimostrato dall'ampia gamma di efficienti catene cinematiche in combinazione con i motori Paccar all'avanguardia (PX-5, PX-7, MX-11 e MX-13), con potenze comprese tra 112 kW/152 cv e 375 kW/510 cv. I nuovi motori Paccar sono dotati di un monoblocco completamente nuovo e possono contare sulla tecnologia common rail di ultima generazione, su un turbo a geometria variabile e su una serie di comandi avanzati per garantire la massima efficienza. Per rispettare la conformità alla severa normativa Euro 6 sulle emissioni da poco entrate in vigore e per mantenere elevata l'efficienza nei consumi, LF e CF utilizzano un sistema di ricircolo dei gas di scarico insieme alla tecnologia SCR e a un filtro antiparticolato.

IN GAMMA LA VERSIONE CONSTRUCTION

## LF EURO 6 NON TEME CONFRONTI ANCHE NEL DURO LAVORO DEL CANTIERE

Daf propone sul mercato la versione Construction dell'LF Euro 6. L'aspetto di questo veicolo per l'edilizia da 18 tonnellate è simile a quello del più grande CF Construction, grazie alla calandra nera con feritoie grandi, al ca-

ratteristico paraurti in posizione elevata che fornisce un angolo di attacco superiore a 25 gradi e all'elevata distanza da terra (32 cm). Così come il CF Construction, l'LF Construction presenta i caratteristici gradini e una piastra spessa 3 mm

sotto il paraurti per proteggere il radiatore. L'LF Construction è disponibile con il motore Paccar PX-7 da 6,7 litri, con potenze comprese tra 164 kW/220 cv e 231 kW/310 cv.

Il nuovo LF Construction vanta anche le numerose qualità esclusive che rendono l'LF particolarmente apprezzato dagli utilizzatori finali: il raggio di sterzata più contenuto della categoria per una manovrabilità ottimale e un peso ridotto in ordine di marcia per garantire il massimo carico utile. Daf ha iniziato con il 2014 la consegna dei nuovi LF Construction e CF Construction.



## CUSTOM TAILORED TRUCKS

## Più speciali di così...

SIAMO ANDATI NELLA FABBRICA DI MOLSHEIM, IN ALSAZIA, PER SCOPRIRE I SEGRETI DI MERCEDES-BENZ CUSTOM TAILORED TRUCKS (CTT), LA DIVISIONE DI MERCEDES-BENZ SPECIAL TRUCKS CHE PROGETTA E PRODUCE VEICOLI INDUSTRIALI ALTAMENTE SPECIALIZZATI. UNA GAMMA VASTISSIMA, DAI TRATTORI STRADALI PESANTI COME I NEONATI ACTROS E AROCS SLT AGLI AUTOCARRI PER USO PETROLIFERO.

A CURA DI FABIO BASILICO



## MOLSHEIM

La fabbrica Mercedes-Benz Special Trucks di Molsheim, in Alsazia, incarna alla perfezione il motto "dove lo straordinario è la norma". È qui che vengono alla luce veicoli industriali altamente specializzati, personalizzati su misura. A Molsheim questo compito se lo sono assunto i meccanici-artigiani della Mercedes-Benz Custom Tailored Trucks (CTT). La CTT produce una gamma vastissima, dai trattori stradali pesanti agli autocarri per uso petrolifero. Un esempio è il nuovo trattore speciale pesante SLT basato sui modelli Actros e Arocs. Ma ci sono anche cabine doppie per i veicoli antincendio, lo speciale modello Lowliner per il trasporto di auto con asse anteriore aggiunto sollevabile e pneumatici di dimensioni ridotte, oppure veicoli a quattro assi con gruppo dell'asse posteriore triplo o perfino veicoli singoli a cinque e sei assi per pompe per calcestruzzo pesanti. In pratica, la fabbrica alsaziana esaudisce le richieste speciali dei clienti che non possono essere soddisfatte nelle catene di montaggio per la produzione di serie. "Per quanto infatti ampia e dettagliata possa essere la gamma di veicoli industriali Mercedes-Benz che spazia dall'Atego all'Actros - ha dichiarato Yaris Pürsün, Direttore dell'impianto Mercedes-Benz di Wörth e di Mercedes-Benz Special Trucks - non sempre si riesce a trovare il veicolo ideale all'interno della normale produzione in serie, concepita in modo razionale per soddisfare specifiche esigenze di trasporto. Che si tratti di pezzi unici o di serie speciali, CTT e la fabbrica di Molsheim sono in grado di realizzarli entrambi, attraverso il lavoro di progettazione dei suoi ingegneri".

La fabbrica di Molsheim si

estende su una vasta area con una superficie di quasi 500mila metri quadrati. Le attività svolte comprendono la trasformazione e l'assemblaggio di veicoli industriali, la fabbricazione di parti destinate soprattutto alle cabine dei porta-attrezzi Unimog e la lavorazione di componenti (Il reparto di lavorazione dei componenti funge da fornitore interno e lavora anche per la fabbrica di Wörth). Nell'area dello stabilimento sono disponibili 20mila mq di superfici coperte, suddivise in "atelier" (officina) per la trasformazione dei veicoli, 65 postazioni e due cabine di verniciatura.

Sulla base dei veicoli industriali di serie prodotti nella vicina fabbrica di Wörth, storico impianto di produzione dei truck della Stella, a Molsheim nascono anche modelli a quattro assi con misure di passo fino a 7,2 metri per i giacimenti petroliferi in Cina, veicoli per il trasporto di ovini destinati alla Nuova Zelanda con pneumatici speciali e ampio spazio sul telaio, dove l'allestitore può montare anche un box per cani, autocarri per scuola guida con sedili supplementari e doppi pedali, Eonic in versione motrice per

semirimorchio per l'impiego in sotterraneo e molte altre soluzioni personalizzate.

Tutto questo ha un vantaggio: CTT e Molsheim vengono realizzati veicoli industriali personalizzati con la Stella che viene fornito direttamente da Wörth con una sola fattura. Veicoli collaudati, omologati e dotati di tutte le garanzie necessarie, come pure del servizio di assistenza a livello mondiale offerto dal marchio Mercedes-Benz. Tutti gli interventi di trasformazione sono completamente documentati come avviene per un veicolo prodotto in grande serie, affinché i clienti possano recarsi in qualsiasi officina Mercedes-Benz in tutto il mondo e trovare ricambi e componenti del veicolo attraverso gli stessi numeri categorici della produzione in serie. La versione speciale soddisfa tutti i requisiti che devono possedere i veicoli di serie. Questo vale anche per le formule di finanziamento e di leasing.

"A Molsheim - ha detto ancora Yaris Pürsün - CTT dispone di un proprio reparto di progettazione. Le idee per i prodotti possono nascere sia a seguito a richieste mirate dei clienti sia



Yaris Pürsün, Direttore dell'impianto Mercedes-Benz di Wörth e di Mercedes-Benz Special Trucks

sotto forma di innovazioni interne, come ad esempio è avvenuto nel caso del nuovo SLT Mercedes-Benz. In questo reparto sono impegnati circa 70 ingegneri che lavorano in stretta collaborazione con il settore sviluppo della sede centrale di Daimler Trucks a Stoccarda. Molsheim è il luogo dove nascono molteplici soluzioni per i veicoli industriali. Contemporaneamente,

gli ingegneri possono occuparsi anche di progetti di sviluppo destinati alla produzione in serie di Wörth".

A Molsheim circa 600 dipendenti complessivi svolgono attività di sviluppo, vendita e produzione, modificano veicoli, montano e verniciano le cabine dei porta-attrezzi Unimog (prima di essere spedite a Wörth per l'assemblaggio finale) e prestano servizio nel reparto di lavorazione dei componenti. Ogni anno sono circa 8.500 i veicoli che passano per le loro mani. Il servizio CTT è collegato a livello organizzativo al Settore Operativo Mercedes-Benz Special Trucks di Wörth, dove circa 1.000 dipendenti producono ogni anno 3.500 Eonic, Unimog e Zetros, ovvero la gamma standard dei camion speciali della Stella. E non è detto che gli specialisti di CTT entrino in gioco solo nel caso di un veicolo speciale da realizzare sulla base di un modello di serie. A volte le richieste dei clienti consistono semplicemente nello spostamento di un serbatoio o

di alcune modifiche al telaio per l'adattamento di sovrastrutture speciali. Ed è anche vero che non tutti gli automezzi debbono per forza essere trasferiti da Wörth a Molsheim, poiché i dipendenti di CTT possono disporre di postazioni separate all'interno della fabbrica tedesca per poter eseguire piccoli interventi di trasformazione. "Se poi le richieste di un determinato tipo di modifiche si rivelano particolarmente frequenti - ha aggiunto Pürsün - a partire da un certo ordine di grandezza possono essere perfino eseguite sulla catena di montaggio di Wörth, al fine di garantire il massimo dell'efficienza e della flessibilità. In ogni caso, il lavoro della CTT è fondamentale, se si pensa che un autocarro con la Stella su 5 (il 20 per cento) viene trasformato. Un rapporto che risulta stabile ormai da diversi anni".

Oltre a numerose specialità, quelle più richieste riguardano autotelai e telai. Ad esempio, dalla sua costituzione nel 2000, CTT ha montato complessivamente quasi 20mila assali, eseguendo interventi di accorciamento del passo per 5mila km e di prolungamento per 18mila km. Anche se i principali mercati di esportazione di CTT rientrano nell'Unione Europea, i suoi veicoli circolano in tutto il mondo (oltre 140 paesi). Infatti, negli ultimi anni CTT ha venduto migliaia di unità in Brasile, Cina e Russia. Persino l'Australia e l'Indonesia, entrambe con centinaia di esemplari, rappresentano importanti mercati di esportazione. Dalla sua istituzione CTT ha trasformato più di 120mila veicoli industriali e oltre 5mila codici speciali per parti e componenti. Mercedes-Benz CTT è il più grande servizio di trasformazione al mondo per i veicoli industriali con la Stella.



Uno degli edifici del complesso industriale di Molsheim dove ha sede la divisione CTT di Mercedes-Benz.

## IL TRATTORE STRADALE PESANTE SLT

Campione  
di pesi massimi

CON IL NUOVO POTENTE TRATTORE STRADALE PESANTE SLT - ABBREVIAZIONE DI SCHWER-LAST-TRANSPORTER, OVVERO VEICOLO PER TRASPORTI PESANTI - LA STELLA COMPLETA ALLA GRANDE LA GAMMA DI VEICOLI INDUSTRIALI APPENA RINNOVATA PER L'INTRODUZIONE DELL'EURO 6. CON UN PESO COMPLESSIVO DELL'AUTOARTICOLATO DI 250 T, IL TRATTORE SLT, PRODOTTO A MOLSHEIM, È DISPONIBILE IN NUMEROSE CONFIGURAZIONI A TRE E QUATTRO ASSI BASATE SUI MODELLI ACTROS E AROCS.

L'elevato know-how della fabbrica di Molsheim è evidenziato anche dalla produzione di un campione dei pesi massimi: il trattore stradale pesante SLT, abbreviazione di Schwer-Last-Transporter, ovvero veicolo per trasporti pesanti. Come ha dichiarato Stefan Buchner, Direttore di Mercedes-Benz Trucks, durante la conferenza stampa di presentazione tenutasi nella fabbrica di veicoli industriali Mercedes-Benz di Wörth, "il nuovo arrivato rappresenta il coronamento della nostra gamma di veicoli industriali appena rinnovata per l'introduzione della norma sui gas di scarico Euro 6. Con un peso complessivo dell'autoarticolato di 250 t, il trattore SLT è disponibile in numerose configurazioni a tre e quattro assi basate sui modelli Actros e Arocs". In estrema sintesi, che si tratti di motore, impianto di raffreddamento, frizione con Turbo Retarder o cambio a 16 marce totalmente automatizzato con programmi di marcia speciali, questo veicolo high-tech coniuga una potenza straordinaria con un'estrema sensibilità, ovvero le massime prestazioni con una precisione al centimetro. Quando parliamo di trasporti pesanti, ci riferiamo senza dubbio a qualcosa di molto affascinante. Basti pensare a possenti turbine e trasformatori, a motori diesel navali e macchinari, fino a caldaie e impianti eolici. Questi

pesi massimi rappresentano una categoria a sé: i trattori stradali pesanti portano carichi di diverse centinaia di tonnellate, a volte da soli fino a 250 tonnellate e a volte insieme ad altri, fino a un massimo di tre trattori, con peso complessivo dell'autoarticolato pari a qualcosa come 750 t. In questo modo possono nascere convogli con una lunghezza complessiva di 50 o addirittura 100 m, che trasportano il loro carico su strade. Le ambizioni del nuovo SLT è arrivare a soddisfare tutte le esigenze degli operatori di questo particolare settore: già a vuoto, la combinazione di trattore e semi-

rimorchio o rimorchio pesa da 60 a 65 t circa, ovvero 1,5 volte il peso degli autoarticolati generalmente in circolazione sulle strade dell'Europa.

La progettazione è stata guidata dalla divisione Custom Tailored Trucks (CTT) della fabbrica di Molsheim, in stretta collaborazione con il reparto Sviluppo Veicoli Industriali di Stoccarda. Il veicolo base dell'SLT viene prodotto nella fabbrica di Wörth e completato a Molsheim. Questo gruppo comprende l'imponente torre di raffreddamento dietro la cabina, insieme ai componenti alloggiati al suo interno, il montaggio del-



Due esemplari della gamma pesante Mercedes-Benz SLT: un Arocs (in alto) e un Actros in azione.



l'asse anteriore aggiunto sterzante per le motrici per semirimorchio a quattro assi, oppure i supporti per ganci di traino rinforzati anteriori e posteriori, la ralla scorrevole, una piastra di compressione sulla coda, la cosiddetta "passerella" dietro la torre di raffreddamento e i fari di lavoro.

"Mercedes-Benz - ha spiegato Stefan Buchner - produce il nuovo SLT in una vasta gamma di versioni. Quella di maggiore spicco, sotto ogni aspetto, è l'Actros SLT con sospensioni pneumatiche dotato delle spaziose cabine GigaSpace e BigSpace da 2.500 mm di larghezza. L'Arocs SLT con sospensioni meccaniche, realizzato sulla base del robustissimo Arocs Grounder, è disponibile oltre

che con la cabina BigSpace anche con la cabina StreamSpace da 2.300 mm di larghezza. L'Actros SLT con sospensioni pneumatiche è disponibile nelle varianti SLT 6x4 (passo 3.400 o 4.000 mm) e SLT 8x4 (passo 4.000 mm). L'Arocs SLT con sospensioni meccaniche è proposto nelle varianti 6x4 (passo 3.300 o 3.900 mm), 8x4 (passo 3.900 mm), 8x6 (passo 4.200 mm), 6x6 (passo 3.900 mm) e 8x8 (passo 4.850 mm)". Le versioni di SLT con trazione integrale con configurazioni 6x6, 8x6 e 8x8 si aggiungeranno nel corso dell'anno e verranno commercializzate prevalentemente nei mercati di esportazione. Come vero e proprio "truck internazionale" l'SLT sarà disponibile con guida sia a sinistra

## INTERVISTA

## ENRICO FERRAIOLI: "ANCHE I TRUCK SPECIALI AL CENTRO DELLA NOSTRA MISSION"

Alla presentazione di Molsheim e Wörth era presente anche Enrico Ferraioli, Responsabile Settore Marketing Trucks di Mercedes-Benz Italia. Anche il nostro paese guarda con interesse alle novità presentate dalla Casa di Stoccarda nel campo dei truck speciali.

**Com'è strutturato il mercato italiano dei trucks speciali e come risponde Mercedes-Benz?**

"La missione di Mercedes-Benz è non dire mai di no a un cliente ma di fare il possibile per soddisfarne le esigenze, anche le più particolari e speciali. Per noi e per il Gruppo in generale è di fondamentale importanza avere ampliato le possibilità relative trasformazione dei veicoli per soddisfare quante più richieste possibili da parte degli utilizzatori finali. L'elevata specializzazione delle maestranze della fabbrica di Molsheim e la novità del trattore stradale pesante SLT ne sono una prova. In Italia arrivano richieste dirette a Molsheim e al reparto CTT. Per esempio sono state studiate soluzioni ad hoc per allestimenti di betoniere in collaborazione con l'italiana Cifa".

**Ci sono settori particolarmente interessati alle trasformazioni?**

"In Italia il settore del cava-cantiere, potenzialmente fortemente interessato al tema delle

trasformazioni, sta purtroppo attraversando un periodo di crisi che speriamo possa essere presto superata. Oggi il mercato è soprattutto quello dello stradale con allestimenti standard. Anche in questo caso ci sono le potenzialità di impiego di veicoli speciali, come anche di quelli della gamma SLT; occorre essere previdenti sull'andamento del mercato ed essere sempre pronti a intercettare le richieste della clientela. Una grossa mano ci viene dalla stella CTT di Molsheim, che ha lavorato tantissimo sul tema delle omologazioni; in passato, c'erano problemi inerenti il disbrigo delle pratiche burocratiche relative alle omologazioni nazionali dei prodotti CTT: oggi invece le cose si muovono con maggiore velocità".

**Quale spazio di manovra avrà la gamma SLT in Italia?**

"Il mercato dei veicoli eccezionali, anche se rigorosamente di nicchia, è molto importante per Mercedes-Benz. Si tratti di veicoli che oltre allo svolgere delle missioni importanti, consentono un ritorno di immagine di una certa rilevanza. Vogliamo quindi essere protagonisti del settore, anche in Italia. Con SLT vengono soddisfatte

molte richieste del mercato, anche per ciò che riguarda gli operatori italiani. Da noi, i trasporti eccezionali partono dalle 70 tonnellate in su. Certo, abbiamo una legislazione complessa e i nostri venditori devono essere particolarmente informati e formati su tutte le tematiche in gioco. Un esempio riuscito in questo senso viene dalla concessionaria bergamasca Lodauto, specializzata tra l'altro nel settore e in grado di interfacciarsi con il cliente in modo competente e completo, con tutte le informazioni necessarie".

**Come vi rapportate con i competitor?**

"I competitor non mancano ma è indubbio che Mercedes-Benz abbia caratteristiche di unicità nel segmento. I veicoli eccezionali devono far fronte a due problematiche fondamentali per la loro operatività, che consiste nella movimentazione di massa enormi: la partenza e la frenata. Con SLT proponiamo una soluzione tecnologicamente avanzata, punto di riferimento nel segmento, come la frizione con Turbo Retarder, che integra le funzioni di una frizione di avviamento idrodinamica e di un retarder in un unico componente".

**Parlando in generale, come sarà il 2014 per**



**il mercato truck in Italia?**

"Il 2013 è stato un anno duro anche se negli ultimi mesi qualche segnale di ripresa si è visto in relazione all'approssimarsi dell'introduzione della normativa Euro 6 e le ordinazioni di veicoli Euro 5. Ci auspichiamo di vedere questi segnali anche nel 2014. Stimiamo inoltre che il settore stradale continuerà a essere importante nel determinare l'andamento del mercato".

che a destra, anche in versioni speciali. "In ogni caso - ha detto ancora il numero uno di Mercedes-Benz Trucks - questo segmento altamente specializzato dal mercato estremamente ristretto con un numero limitato di unità vendute ogni anno (Mercedes-Benz stima un centinaio di unità SLT, di cui due terzi Actros e un terzo Arocs), è caratterizzato da un alto grado di personalizzazione. Per questo motivo alcune aziende attribuiscono particolare importanza all'adozione delle proprie versioni di impianti elettrici o idraulici, oppure richiedono una verniciatura personalizzata nei minimi dettagli".

Al centro della gamma figu-

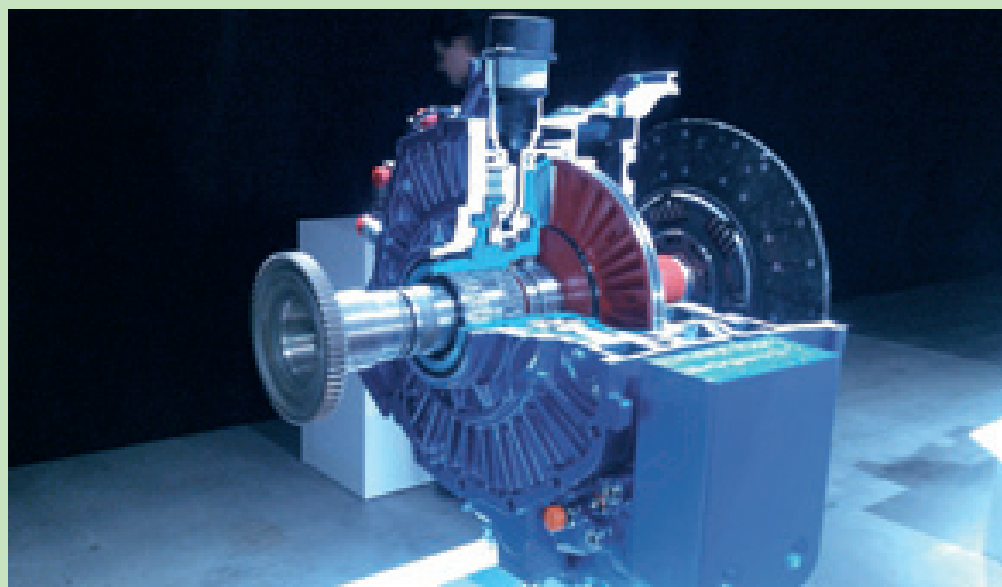
complessivi non superiori a 120 t, oppure viaggia in prevalenza su strade dal profilo topografico poco impegnativo, l'SLT può anche essere fornito nella versione 'Semi-SLT' priva di frizione con Turbo Retarder e dell'impianto di raffreddamento supplementare. In caso di omologazioni individuali, a seconda dell'equipaggiamento e del settore di impiego, è possibile raggiungere un peso complessivo dell'autoarticolato pari a 150 t, anche se con determinate limitazioni".

Pur avendo come base i modelli Actros e Arocs, l'SLT ha elementi di design distintivi, come l'elemento centrale del paraurti con supporto anteriore per

grandi prese d'aria sul lato destro. Questi flap in materiale sintetico rinforzato con fibre di vetro riprendono il profilo della cabina, prolungandolo armoniosamente. Oltre all'impianto di raffreddamento per il motore e la frizione con Turbo Retarder, la torre di raffreddamento contiene anche l'impianto idraulico, il serbatoio dell'aria compressa e quello del carburante.

Il sei cilindri in linea OM 473 è la scelta perfetta per la proposta heavy duty della Stella. Grazie alla sua elasticità e forza di trazione è stato adottato senza alcuna modifica. Ecco i suoi dati tecnici: 15.6 litri di cilindrata e un range di potenze massime a 1.600 giri/min che vanno da 380 kW/517 cv a 425 kW/578 cv fino a 460 kW/625 cv. Interessanti anche i dati sulla coppia massima, che si esplica da 2.600 a 2.800 fino a 3.000 Nm a 1.100 giri/min. L'OM 473 è davvero un must di casa Mercedes-Benz: il suo regime nominale pari a 1.600 giri/min si presenta straordinariamente basso, traducendosi in un'eccezionale potenza nella fascia d'esercizio principale. Già poco al di sopra del regime minimo, in tutte le versioni si può disporre di circa 2.500 Nm. Ne risultano un'elasticità e una capacità di ripresa straordinarie che rappresentano un notevole vantaggio, soprattutto nei trasporti pesanti. Lo stesso vale per la risposta tanto spontanea quanto vigorosa del motore ai movimenti del pedale dell'acceleratore. "La raffinatezza tecnica è caratteristica fondante dell'identità di questo propulsore - ha aggiunto Stefan Buchner - Possiamo citare la tecnologia Turbocompound che indica una seconda turbina, collocata a valle del turbocompressore a gas di scarico, che sfrutta la temperatura residua dei gas di scarico dopo che hanno attraversato il turbocompressore per incrementare ulteriormente l'efficienza del motore. E come già consuetudine per altri motori heavy duty con la Stella, anche in questo caso l'iniezione è affidata al sistema common rail flessibile con amplificatore di pressione X-Pulse. La pressione massima di circa 900 bar nel collettore comune viene amplificata nei singoli iniettori fino a 2.100 bar. Grazie alla combustione quasi completa e al sistema di ricircolo dei gas di scari-

## FRIZIONE CON TURBO RETARDER



## ELEMENTI DISTINTIVI DI UN TRASPORTO VERAMENTE ECCEZIONALE

Il trattore stradale pesante SLT è un concentrato di innovazioni e di particolarità tecniche giustificate proprio delle impegnative missioni a cui questi Actros e Arocs heavy duty sono destinati. Tra le particolari caratteristiche dei modelli Actros e Arocs SLT figura la frizione con Turbo Retarder, dispositivo che coniuga le funzioni di una frizione di avviamento idrodinamica e di un retarder in un unico componente. La struttura della frizione con Turbo Retarder è più compatta rispetto a quella degli altri sistemi di avviamento, oltre ad avere il vantaggio di risultare più leggera e di fungere al tempo stesso da retarder particolarmente efficiente. La frizione con Turbo Retarder permette anche uno spunto preciso ed esente da usura, come pure manovre a bassissime velocità: due doti di grande importanza per un trattore stradale pesante. In fase di frenata, la frizione con Turbo Retarder assume la funzione di un potente retarder primario. In ogni caso, con pesi complessivi dell'autoarticolato fino a 250 t in molte situazioni di marcia la potenza frenante è più determinante della semplice potenza del motore.

L'SLT si avvale innanzi tutto della straordinaria potenza frenante del suo motore che, con l'High Performance Engine Brake, può arrivare fino a 475 kW/646 cv. Il retarder primario inte-

grato della frizione con Turbo Retarder eroga un massimo di altri 350 kW/476 cv. Per proteggere il cambio, la potenza totale di sistema dei due freni ad alte prestazioni è limitata a 720 kW/979 cv. Tuttavia, questa potenza è disponibile non soltanto in corrispondenza del regime nominale, bensì su un'ampia fascia di regimi, allo scopo di garantire la massima sicurezza e protezione dei freni d'esercizio nella marcia in discesa con tonnellaggi estremamente elevati. Nella torre di raffreddamento dietro la cabina si cela un concentrato di tecniche speciali concepite per i trasporti pesanti. L'impianto coniuga la funzione di raffreddamento del motore e la frizione con Turbo Retarder in un unico circuito dell'acqua. Ciò aumenta la potenza di raffreddamento e quindi l'efficienza dell'SLT. Viceversa, grazie al circuito comune in fase di frenata viene sfruttata anche l'azione del radiatore del motore. L'impianto di raffreddamento è comandato tramite un bus di dati CAN. Per gestire in modo ottimale l'impianto di raffreddamento, il sistema di aspirazione dell'aria è integrato nel rivestimento laterale della fiancata destra. In questo modo si consente al sistema di aspirare l'aria a temperatura ambiente anche a basse velocità di marcia, senza assorbire il calore residuo dei propri gruppi ausiliari.

raffreddato, il motore presenta bassi livelli di emissioni grezze. La base di questo sistema di depurazione dei gas di scarico estremamente efficiente è rappresentata dalla tecnologia

BlueTec di Mercedes-Benz con tecnica SCR e iniezione di AdBlue nelle emissioni. A tutto ciò si aggiunge un filtro antiparticolato.

La trasmissione è affidata al

cambio G 280-16 Mercedes con comando automatico del cambio PowerShift 3 di ultima generazione, l'unico cambio automatizzato a 16 marce adottato su un trattore stradale pesante".



Stefan Buchner, Direttore di Mercedes-Benz Trucks

rano le versioni a quattro assi. In questa configurazione, il peso complessivo tecnicamente ammesso per il veicolo si aggira sulle 41 t, mentre il carico singolo sugli assi anteriori e posteriori corrisponde rispettivamente a 9 t, 8 t e 2 x 13 t. Nei mercati di esportazione è consentito un incremento del peso complessivo del trattore stradale fino a un massimo di 48 t per l'Arocs 8x8. "Il peso complessivo ammesso dell'autoarticolato, per tutti i modelli, equivale a 250 t - ha proseguito Buchner - L'SLT, come trattore stradale pesante tecnologicamente avanzato ed estremamente robusto, è predisposto per resistere alle massime sollecitazioni possibili. Per chi può rinunciare a questa caratteristica e trasporta pesi

il gancio di traino rinforzato, da utilizzare negli interventi di spinta. A tale scopo, in questo punto sono previsti appositi raccordi dell'impianto frenante e idraulico, nonché gradini d'accesso integrati per le attività di manutenzione. C'è anche da dire che le luci rotanti di segnalazione sul tetto della cabina rientrano nella dotazione obbligatoria dei trattori stradali per trasporti pesanti. Sul nuovo SLT, queste luci possono essere alloggiare a richiesta su una staffa cromata, insieme a quattro fari supplementari: un particolare estetico del veicolo che risulta pratico e raffinato al tempo stesso. Altrettanto caratteristici risultano i rivestimenti laterali della torre di raffreddamento dietro la cabina di guida, con

## ANCHE UNIMOG PROTAGONISTA AL CUSTOM TAILORED TRUCKS

### LA CABINA DEL PORTA-ATTREZZI PIÙ FAMOSO COSTRUITA A MOLSHEIM

Poco più di due anni fa, Custom Tailored Trucks ha ampliato e rinnovato i processi di produzione delle cabine di guida tecnologicamente avanzate per il porta-attrezzi Unimog. In un apposito dispositivo, il telaio di acciaio della cabina e le singole parti della carrozzeria in materiale composito vengono incollati e imbullonati tra loro. Nella successiva fase di lavorazione, gli operai applicano la mano di fondo alle cabine, in seguito sottoposte a verniciatura. Ogni cabina viene quindi attentamente controllata in una galleria di illuminazione, sotto la luce di potenti proiettori.

Su un'area di produzione di circa 2mila metri quadrati lavorano 30 dipendenti che producono poco meno di mille cabine all'anno. Da Molsheim, queste cabine vengono trasferite nella fabbrica di veicoli industriali di Würth per l'assemblaggio finale dell'Unimog. Fondata nel 1967 dall'allora importatore Mercedes-Benz in Francia Royal Elysées, la fabbrica di Molsheim inizia nel 1968 a importare veicoli commerciali, a cui segue l'anno dopo quella di tutti i tipi di

veicoli industriali. Nel 1970 viene costituita Mercedes-Benz France e otto anni dopo viene costruito il reparto consegne, seguito nel 1982 dall'allestimento interno degli autobus e nel 1984 dalla costruzione del reparto saldatura. Al 1991 risale l'avvio delle attività di trasformazione dei veicoli per conto della fabbrica di Würth e al 1993 il trasferimento delle attività relative alle autovetture.

Nel 2000 viene costituita Mercedes-Benz Custom Tailored Trucks e nel 2002 viene avviata la trasformazione del Fuso Canter. Nel 2008 viene inaugurato l'Atelier 11, dove sono disponibili dieci postazioni per le trasformazioni e dove, in caso di necessità, è anche possibile allestire una linea per una piccola produzione in catena di montaggio.

Nel 2009 a Molsheim viene aperto il nuovo edificio per i settori Sviluppo e Vendita mentre nel 2011 arrivano il nuovo impianto di verniciatura e il nuovo impianto di produzione di cabine Unimog. Allo scorso anno risale il nuovo magazzino a scaffalature verticali.





ITALSCANIA

# La clinica del Grifone

È L'OFFICINA AUTORIZZATA CAR DIESEL DI SAN MINIATO BASSO, PICCOLO COMUNE DEL PISANO. FONDATA E GESTITA DA UN IMPRENDITORE E PROFESSIONISTA SERIO E AFFIDABILE, NICOLA CAUCCI, L'OFFICINA TOSCANA È UN FIORE ALL'OCCHIELLO DELLA RETE SCANIA, NON SOLO PER COMPETENZA ED EFFICIENZA MA ANCHE PER L'IMMAGINE DI PULIZIA E ORDINE CHE TRASMETTE AI CLIENTI.

MAURO ZOLA  
SAN MINIATO BASSO

I clienti Scania sono un po' particolari, gente che ci tiene al proprio camion, in buona parte appassionati, per cui neppure la crisi pesante degli ultimi anni

ha smorzato l'amore verso il marchio del Grifone. Logico quindi che, al momento di affidarlo nelle mani di un meccanico, non ne scelgano mai uno qualunque ma preferiscano professionisti veri, come Nicola Caucci, titolare della Car Diesel

di San Miniato Basso, piccolo comune del pisano, posizionato però in un incrocio strategico tra due arterie importanti, la Statale 67 Tosco Romagnola e la Statale 436.

Si tratta di una delle officine autorizzate Scania che più rac-

oglie il plauso dei clienti, il che per il titolare è motivo di orgoglio e soddisfazione. "Mi fa naturalmente piacere che i giudizi sul nostro operato siano positivi - spiega Caucci - soprattutto perché in fondo siamo una piccola struttura a conduzione familiare, ma dove ho sempre cercato di insegnare ai miei dipendenti a trattare con il giusto rispetto la clientela". Che fin dall'arrivo viene accolta in un ambiente che ha ben poco a che vedere con quello classico delle vecchie officine. "La prima impressione è importante - prosegue il titolare - quindi cerchiamo sempre di tenere il massimo della pulizia. Il cliente deve sentirsi a suo agio". Del resto, come si gestisce un'officina Caucci lo sa molto bene, dato che a soli sedici anni ha iniziato a lavorare come meccanico. "Nel 1978 ho potuto mettere le mani sui primi camion Scania e mi sono subito trovato molto bene, decidendo di frequentare i primi corsi del costruttore, in modo da specializzarmi proprio su questi camion".

Il passo successivo è stato

quello di aprire una propria officina. "All'inizio insieme ad altri due soci. Nell'82 abbiamo inaugurato ed è andata subito bene". Abbastanza da spingere Caucci a mettersi in proprio. "Cosa che ho deciso di fare nel 1994. Allora è nata la Car Diesel, che dieci anni dopo si è spostata nella sede attuale, un capannone di mille metri quadrati con 2.500 mq di piazzale. Ci lavoriamo io e mio figlio, insieme a sette meccanici, un magazzino e un ragazzo che si occupa dell'amministrazione".

Gli ultimi anni non sono stati facili neppure per le officine, per voi come sono andate le cose? "Che il periodo sia brutto è impossibile negarlo, in particolare per i trasportatori, il che si riflette anche su di noi. Personalmente devo però dire che me la cavo, possiamo ancora contare su di un afflusso di lavoro regolare, anche perché con gli anni abbiamo ampliato i nostri settori d'intervento. Ci adoperiamo a far di tutto per accontentare il cliente, intervenendo anche sui rimorchi o sostituendo eventuali cristalli danneggiati, riparando i teloni strappati o effettuando direttamente in sede le revisioni periodiche. Nel corso degli anni abbiamo investito sulle diverse attrezzature e quindi siamo capaci di dar un servizio completo, cosa che i trasportatori apprezzano. Il problema vero è quello di riuscire poi a farsi pagare".

**La questione tocca anche voi che lavorate con i clienti Scania?**

"In questo posso ritenermi fortunato. La gran parte dei trasportatori che arrivano in officina sono molto seri, anche per la selezione fatta a monte. I camion Scania li può comprare di solito chi ha tutti i requisiti di solidità aziendale, il che per noi è un vantaggio non da poco. Una grossa mano il costruttore ce la dà anche con i contratti di manutenzione. In sostanza, dobbiamo stringere i denti come gli altri ma non abbiamo problemi ad andare avanti".

**Che tipo di clienti avete?**

"Nella nostra zona di trasportatori d'un certo peso non ce ne sono più molti, qualcuno ha dovuto chiudere e nessuno

ha preso il suo posto. Da noi arrivano invece molti più camion da fuori, da Firenze, da Livorno e anche da Rimini. In buona parte si tratta di aziende che trasportano collettame oppure container".

**Questo conferma che la Car Diesel è un'officina piuttosto quotata...**

"Cerchiamo soltanto di dare sempre il massimo. Se tornano vuol dire che si sono trovati bene e io sono contento. La nostra politica è chiara: se a sbagliare siamo noi ci prendiamo sempre le nostre responsabilità e questa serietà viene molto apprezzata. La prima cosa che dico a un nuovo cliente è che se riscontra un problema deve subito chiamarmi e se è colpa nostra provvediamo. Su questo hanno la mia parola, che ha un peso, dato che sono un meccanico vecchio stampo, di quelli che preferisce risolvere subito le questioni, senza lasciare che si trascinino".

**L'arrivo dei nuovi modelli Euro 6 vi ha causato qualche problema?**

"No, basta tenersi sempre aggiornati e seguire i corsi organizzati dalla casa madre. Dopo, quando ti capita di intervenire sul camion di un cliente, acquisti esperienza, ti fai le ossa e i problemi arrivi a risolverli senza troppo difficoltà. I camion Scania poi non è che siano particolarmente soggetti a rotture, il veicolo riparte facilmente e quasi sempre riusciamo a far andare via il cliente in tempi brevi. Anche grazie al supporto tecnico che ci danno da Trento, dove sono sempre disponibili".

**Leggenda vuole che i trasportatori che viaggiano su di uno Scania siano particolarmente esigenti...**

"Nella mia azienda questo non succede, forse perché dopo aver identificato il guasto ne parlo con il cliente e questi si fida del consiglio che gli diamo per le riparazioni. Certo, qualche autista che se la mena un po' c'è, ma è più l'eccezione della regola".

**Molte officine lamentano come il lavoro sia calato negli ultimi anni, è successo anche a voi?**

"Sì. Anche dalle nostre parti tante aziende sono state chiuse e di conseguenza siamo stati tirati dentro al disastro; in quel caso perdi il tuo sudore però non c'è niente da fare. Riesco ancora a essere qui grazie al fatto che in tanti mi conoscono e sono disposti a darmi fiducia".

**Come è andato questo inizio d'anno?**

"A gennaio siamo riusciti a fare un buon fatturato. Mi sembra che rispetto al 2013 ci sia più movimento, possiamo quindi dire che il 2014 è iniziato bene. Quello che conta è però chi paga, inutile avere l'officina piena quando rischi di non incassare".

**La vostra è una classica azienda familiare, con suo figlio che sta seguendo la stessa strada...**

"Me lo auguro. Alessio, che ha 23 anni, già da tre lavora in azienda e posso dire che si tratta di un ragazzo molto serio, che la mattina è sempre tra i primi ad arrivare. Di questo sono naturalmente contento e spero che quando mi ritirerò il timone vada in mano a lui. Ho anche una figlia di 29 anni, Denise, che al momento ha una sua attività, ma come le ho sempre detto nella Car Diesel c'è posto anche per lei".



La sede della Car Diesel di San Miniato Basso, una delle più efficienti officine autorizzate della rete Italscania.

# I conti li facciamo sulla strada.



adpress.it

## Uno Scania non è un'opinione.

Perché il costo totale di possesso è quello che conta.

### COSTO TOTALE DI POSSESSO

#### CONSUMI

Scania Streamline anche con motori Euro 6 di seconda generazione: per un ulteriore risparmio fino all'8%

#### PRODUTTIVITÀ

Affidabilità, servizi efficienti e una rete capillare, per mantenere sempre in movimento il vostro business

#### VALORE NEL TEMPO

Il valore di un mezzo sicuro ed instancabile si riconosce sempre

Prenota la prova del veicolo presso il tuo concessionario di zona.

Scania. Leader per vocazione.



# SCANIA

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



LINO SINARI  
BIELLA

Il colpo è stato da ko, uno di quelli a cui difficilmente si sopravvive. Un anno fa, una domenica qualunque di febbraio, nella sede della Alex Trasporti scoppiava un incendio. Dieci camion, già carichi e pronti a partire, poche ore dopo sono stati avvolti dalla fiamme andando completamente distrutti. Si trattava di circa metà della flotta. Una botta terribile da cui molti non si sarebbero più sollevati lasciandosi vincere dalla rassegnazione. Invece, Lino Squaiella un anno dopo è ancora al suo posto, la Alex Trasporti (il nome l'ha preso dal figlio del titolare, oggi avvocato) esiste ancora, anzi ha incrementato le dimensioni della propria flotta e il fatturato, sostituendo già l'anno scorso i dieci camion andati persi con dieci Iveco Stralis nuovi di zecca e guarda al futuro con ottimismo.

"Le dirò di più - spiega Squaiella - nessuno dei miei dipendenti ha perso un'ora di lavoro, non abbiamo fatto ricorso

alla cassa integrazione e pochi giorni dopo il disastro i trasporti erano tornati regolari. Viste le proporzioni del danno avrei potuto lasciare a casa almeno cinque dipendenti, come mi hanno consigliato di fare, ma mi sono opposto. Il giorno dell'incendio chi poteva è subito corso in azienda per vedere di dare una mano, e il lunedì dopo erano tutti al loro posto, chi pronto a guidare i camion rimasti, chi invece impegnato a rimettere in sesto quello che si poteva". Eppure la situazione in quel febbraio sembrava davvero tragica, Squaiella aveva appena acquistato due nuovi camion Iveco, persi nell'incendio, e assunto un paio di autisti che in molti avrebbero a quel punto lasciato senza lavoro. "Ma non è questo il nostro modo di lavorare, chiediamo ai nostri autisti di essere molto professionali, di avere cura dei nostri camion e dei nostri trasporti, dobbiamo quindi ricambiare con altrettanta attenzione alle loro esigenze".

Nella disgrazia la fortuna della Alex Trasporti è stata di disporre di un efficiente sistema

di telecamere di sicurezza, che hanno registrato il rogo dall'inizio alla fine, certificando l'origine accidentale dell'incendio e quindi ciò ha sveltito di parecchio le pratiche con l'assicurazione e le questioni legali.

**Anche tenendo conto di questo fattore, come avete fatto a ripartire così in fretta?**

"In tanti ci hanno chiamato offrendoci aiuto, primo fra tutti Roberto Savoini della Borgo Agnello, di cui siamo clienti da sempre. Ci ha subito riconsegnato i mezzi che avevamo dato in permuta per i nuovi acquisti e poi ci ha dato degli usati a noleggio in modo che già quattro giorni dopo il rogo i trasporti riprendessero regolarmente. Con i nostri clienti abbiamo un ottimo rapporto e la serietà e l'impegno che mettiamo nel nostro lavoro ha pagato. Tutti ci hanno confermato la loro fiducia, anzi, in questo anno ci hanno affidato altri carichi permettendoci di crescere".

Oggi infatti la Alex Trasporti conta su di una flotta che supera i venti veicoli e su di una trentina di dipendenti. "Fortu-

IVECO

# La caparbietà di Alex Trasporti

IL TERRIBILE INCENDIO CHE POCO PIÙ DI UN ANNO FA HA DIVORATO CIRCA METÀ DELLA FLOTTA NON HA FERMATO L'AZIENDA DI BIELLA CHE, CON PASSIONE ED ESTREMA FORZA DI VOLONTÀ MANIFESTATA SIA DAI DIPENDENTI CHE DAL TITOLARE LINO SQUAIELLA, HA CONTINUATO LA SUA ATTIVITÀ DI TRASPORTO INTERNAZIONALE, ARRIVANDO ANCHE A INCREMENTARLA.

natamente anche se il periodo è difficile per tutti, lavoriamo esclusivamente con clienti solidi, che apprezzano la nostra puntualità".

**Che tipo di merce trasportate?**

"Per il 70 per cento si tratta di mobili, che dall'Italia vanno in Europa, sulle rotte per la Francia, il Belgio, la Gran Bretagna. Si tratta di carichi che hanno bisogno di tempi di consegna certi, per questo spesso i nostri autisti viaggiano in coppia, in modo da sfruttare al massimo le ore di guida disponibili".

**Si tratta di ditte locali?**

"No, purtroppo nel biellese l'industria è molto in crisi e non abbiamo più praticamente clienti della zona. Serviamo invece molte aziende della Lombardia e del Veneto".

**Quanti chilometri percorre in media un vostro camion?**

"Anche 250mila in un anno, che sono tanti. Per questo abbiamo bisogno di un mezzo come lo Stralis che ci garantisce un'affidabilità unica e può contare su di una rete di assistenza efficace in tutti i paesi che attraversiamo. Per noi fermarsi per un guasto è un danno vero e proprio che non ci possiamo permettere".

**Per questo rimanete fedeli al marchio Iveco?**

"In realtà i motivi sono più di uno: a livello di consumi, che oggi sono una variabile fondamentale per far quadrare i conti, ci siamo sempre trovati molto bene con lo Stralis, che migliora di generazione in generazione. E poi c'è un rapporto con la famiglia Savoini, i nostri concessionari di zona, che fin dall'inizio ci hanno supportato, aiutato a crescere. Un rapporto che con il tempo è diventato di amicizia sincera. Alla nostra

## FORTE PRESENZA IVECO

### BORGO AGNELLO SFIDA LA CRISI CON SERVIZI DI QUALITÀ

Vita difficile per un concessionario in una provincia come quella biellese, che sotto il profilo del trasporto ha poco da offrire. "In tutto quest'anno sono stati per ora diciannove i camion venduti - conferma Roberto Savoini, titolare della concessionaria Iveco Borgo Agnello - di cui dodici sono nostri, una quota di mercato eccezionale anche per Iveco, ma realizzata su di un totale davvero misero".

**Va un po' meglio per quel che riguarda la gamma Daily?**

"Il mercato complessivo dei furgoni è di 230 pezzi, un po' meno di quello che la Borgo Agnello vendeva da sola nel 2007; di questi un centinaio sono Daily. Da qualche tempo abbiamo poi preso anche il mandato Fiat Professional che ci ha permesso di ampliare la gamma delle offerte e quella dei possibili clienti".

**Borgo Agnello è oggi l'unica concessionaria di veicoli industriali presente nel biellese...**

"Dove siamo ben radicati; abbiamo clienti storici che sono anche degli amici. Per questo resistiamo, uno dei nostri punti di forza è sempre stato il servizio e per darne uno adeguato devi essere presente sul posto".

**Voi come siete strutturati a Biella?**

"Con una filiale completa di officina. In totale a Gaglianico, sulla strada Trossi, una delle principali arterie che portano in provincia, lavorano sei meccanici e due magazzinieri. In più, possiamo contare su due officine autorizzate indipendenti a Sandigliano e a Pray, in Valsessera, con cui collaboriamo da tempo".

**Quanto pesa oggi sul vostro fatturato il lavoro dell'officina?**

"Diciamo per un 45 per cento. I concessionari che oggi riescono a stare ancora in piedi vuol dire che hanno saputo sviluppare bene il post-vendita".

porta arrivano tutti i marchi ma non c'è motivo per cui dovremmo cambiare".

**Il vostro sembra uno dei pochi casi sul panorama nazionale di un trasporto che funziona, cresce, guadagna...**

"Anche noi sentiamo le difficoltà, ci mancherebbe. Altrimenti avremmo potuto fare ancora di più. Non è il lavoro che manca, anzi di quello c'è in abbondanza con tutte le aziende

di trasporto che hanno chiuso in Italia; quello che ci mette in difficoltà sono invece i ritardi nei pagamenti che ci portano sempre al limite, ancora di più in questi anni che le banche non supportano certo le imprese di trasporto. Una situazione ben diversa quella che vediamo all'estero, dove i margini sono magari altrettanto risicati, ma dove a trenta giorni si prendono i soldi".

## IN BENEFICENZA IL RICAVATO DELLA FESTA DEI CARRETTIERI E DEGLI AUTOTRASPORTATORI INDETTA DAL COLLEGIO DI S. ANTONIO ABATE

### TUTTI INSIEME PER SOSTENERE LA LILT

"Cambio marcia con la prevenzione": è questo lo slogan che la sezione biellese della Lega Italiana per la lotta contro i Tumori ha scelto per la partnership con i trasportatori del biellese. Alla Lilt sono infatti stati destinati i proventi del tradizionale raduno degli autotrasportatori, la celebre Festa dei Carrettieri e degli Autotrasportatori indetta dal Collegio di S. Antonio Abate. Arrivata, ormai, al 215° anniversario, questa manifestazione rappresenta un appuntamento fisso della tradizione locale. Priore dell'edizione 2014 che si è svolta come vuole tradizione a febbraio, un anno esatto dopo il rogo della sua azienda, è proprio il titolare della Alex Trasporti, Lino Squaiella. Il Collegio di S. Antonio Abate raggruppa le più importanti aziende di autotrasporto della provin-

cia di Biella e svolge, da ben 200 anni, opere di beneficenza per raccogliere fondi da destinare alle associazioni attive nel sociale. "Nell'ultima edizione abbiamo voluto sostenere Lilt Biella per la struttura che sta realizzando in tempi eccezionalmente brevi - spiega Mauro Gonella, Presidente del Collegio di S. Antonio Abate - Siamo orgogliosi di dare il nostro contributo; infatti, i fondi raccolti durante la Festa saranno destinati all'ambulatorio del centro antifumo e del centro anticool di Spazio Lilt". Per il terzo anno consecutivo, infatti, il Collegio ha scelto di dare un importante significato al pranzo benefico, devolvendo il ricavato dell'iniziativa all'associazione, che impiegherà la donazione a favore di Spazio Lilt, il nuovo Centro Oncologico per la prevenzione,



Lino Squaiella, titolare della Alex Trasporti

la diagnosi precoce e la riabilitazione oncologica. Tutto questo è stato reso possibile dalla sponso-

rizzazione della concessionaria Borgo Agnello, che ha pagato le spese del pranzo per tutti i trasportatori; i soldi raccolti per l'evento sono quindi andati interamente in beneficenza. "È un piacere poter aiutare, per il terzo anno consecutivo, una realtà come Lilt Biella e dare il nostro contributo al territorio biellese", ha dichiarato Roberto Savoini, titolare della Borgo Agnello. "La Festa dei Carrettieri e degli Autotrasportatori è una manifestazione importante e di grande valenza storica" - ha invece concluso Mauro Valentini, Presidente di Lilt Biella - Ci auguriamo che con Spazio Lilt, Biella diventi un punto di riferimento per la riabilitazione oncologica e per la prevenzione. Tutto questo non sarebbe realizzabile, però, senza il sostegno delle persone che credono in questo progetto e l'aiuto da parte di organizzazioni, imprese ed enti come Borgo Agnello e il Collegio di S. Antonio Abate, che ringrazio ancora".



NUOVO  
**HD9**



COMFORT ESTREMO PER LAVORI ESTREMI.

NUOVO ASTRA HD9. NUOVA EFFICIENZA, NUOVA RESISTENZA, NUOVO COMFORT.

Astra torna protagonista con un nuovo mezzo dedicato ai lavori più pesanti. È nato l'innovativo HD9. Mettetelo alla prova anche nell'operatività estrema, dal caldo del deserto al gelo del polo: con i suoi nuovi motori Cursor 13, dalle coppie elevate e consumi ridotti, arriva ovunque. Spingetelo al limite nel massimo comfort: la sua cabina in acciaio è stata progettata con nuovi interni, sospensioni regolabili e sedili pneumatici.

E affidategli le missioni più dure, perché monta il mitico telaio Astra in longheroni d'acciaio: con i supporti balestra e le spalle carrello in fusione ogni allestimento è più sicuro e più efficiente.

Numero verde  
**800-800288**

**IVECO**  
**ASTRA**

WWW.IVECO.IT

Iveco con



MAN TRUCK

# Un nuovo fan per TGX EfficientLine



È LA FRIULTRASPORTI INDUSTRIALI CON SEDE LEGALE A BASILIANO, IN PROVINCIA DI UDINE, A CUI SONO STATI CONSEGNATI DIECI NUOVI TRATTORI TGX EFFICIENTLINE 18.480 EURO 5. CONTINUA IL SUCCESSO DEL TRATTORE BEST SELLER DI MAN CHE CONTA ORMAI MIGLIAIA DI ESTIMATORI IN TUTTA EUROPA.

**GUIDO PRINA**  
BASILIANO

Efficienza e affidabilità: sono queste le qualità del trattore best seller di MAN, il TGX EfficientLine, che hanno conquistato a colpo sicuro il livornese Paolo Beltramini, Presidente e Amministratore delegato del Gruppo Friultrasporti Industriali con quartier generale a Basiliano, in provincia di Udine, e sede e depositi in Friuli Venezia Giulia, Toscana e in Spagna. Sono entrati così a far parte della flotta Friultrasporti 10 nuovi trattori TGX EfficientLine 18.480 Euro 5.

Per il TGX EfficientLine è l'ennesima conferma di un percorso costellato dal successo: sono migliaia infatti gli estimatori dell'ammiraglia tedesca in tutta Europa; tra questi c'è ora anche Paolo Beltramini, nuovo cliente che per la prima volta si avvicina al marchio di Monaco. L'occasione per il fatidico incontro si presenta nei primi giorni dell'anno, in una mattinata dalle temperature miti ma velata che però non riesce a offuscare l'imponente flotta schierata sul piazzale della concessionaria Eurodiesel di Verona che ne ha curato la preparazione prima della consegna.

C'è poco tempo per i cerimoniali, gli autisti scalpitano per mettere in moto i nuovi trattori e prendere la strada di casa; del resto, si comprende subito che con Paolo Beltramini i convenevoli non servono: l'imprenditore livornese alla guida della Friultrasporti Industriali è un uomo pratico, che sa cosa vuole e come ottenerlo. Come



I trattori TGX EfficientLine 18.480 schierati presso la sede della concessionaria MAN Eurodiesel.

nel caso della scelta del TGX EfficientLine.

Nata nei primi anni Cinquanta per volontà e iniziativa imprenditoriale di Ferdinando Beltramini, la Friultrasporti Industriali inizia la sua attività nello stoccaggio e distribuzione di materie esplosive per uso civile. A metà degli anni Settanta, la prima svolta con l'affiancamento dell'attività di distribuzione anche quella del rifornimento autonomo del materiale. Gli anni successivi sono contrassegnati dalla continua evoluzione dell'azienda friulana,

“Cosa mi aspetto dai nuovi MAN? Ovviamente che consumino meno e garantiscano costi di gestione inferiori rispetto agli altri mezzi attualmente impiegati”. Una grande sfida che il TGX EfficientLine ha più volte dimostrato di saper vincere. All'interno della gamma MAN il TGX EfficientLine, premiato con numerosi riconoscimenti come il “Fleet Truck of the Year”, il “Green Truck 2011” e l’“Irish Truck of the Year 2012”, rappresenta la soluzione ideale per un trasporto a lungo raggio economico ed



Paolo Beltramini, Presidente e Amministratore delegato del Gruppo Friultrasporti Industriali, società fondata nei primi anni Cinquanta.

che estende i servizi anche al di fuori del settore delle merci pericolose per abbracciare le merci industriali, la logistica e il trasporto intermodale.

“MAN è una di quelle marche che si vendono da sole”, dice Paolo Beltramini, figlio del fondatore Ferdinando, nel momento preciso in cui gli si chiede il perché dell'ultimo acquisto che va a ingrandire una flotta che già conta oltre 300 mezzi. L'immediatezza e la franchezza di Paolo Beltramini non vengono meno nemmeno quando parliamo della sua azienda, degli affari e del futuro. Le idee sono molto chiare anche sulle cose da fare nel campo dell'intermodalità e della situazione dei porti italiani. Impossibile non cogliere nei suoi occhi il rammarico per l'immobilità che troppo spesso blocca le opportunità e la crescita nel nostro paese ma altrettanto vive sono la forza di volontà e la determinazione che traspaiono dai gesti dell'imprenditore.

ecologico. È disponibile ovviamente anche in versione Euro 6, che vanta fino a 3 litri in meno di consumo di carburante per 100 km rispetto a un veicolo standard.

All'articolata serie di dotazioni per l'ottimizzazione della guida e dell'impiego del mezzo secondo severi criteri di economia ed ecologia, a cominciare dalla moderna gamma di motorizzazioni in grado di contenere consumi ed emissioni, si unisce la variegata scelta di cabine nonché le elevate caratteristiche legate al comfort e all'ergonomia che comprendono un cruscotto altamente funzionale con visualizzazione nitida, il volante multifunzione regolabile in inclinazione e profondità e una configurazione ottimale di seduta. Last but not least la sicurezza, che prevede l'equipaggiamento di soluzioni e sistemi di avanguardia che permettono a conducenti e responsabili aziendali di verificare e gestire al meglio il trasporto.

**PASSI DA GIGANTE QUELLI COMPIUTI DALLA FRIULTRASPORTI INDUSTRIALI DAL 1952**

## LA NUOVA FRONTIERA CHE ATTRAVERSA IL MEDITERRANEO

La Società Friultrasporti Industriali Srl opera nel campo delle spedizioni merci da oltre trent'anni ed è specializzata nei trasporti su strada. La struttura aziendale moderna e dinamica, orientata principalmente alla soddisfazione del cliente, permette di progettare soluzioni logistiche personalizzate e altamente competitive in grado di garantire la copertura dell'intero territorio nazionale ed europeo.

Oggi, il gruppo societario possiede direttamente circa 350 automezzi tra autotreni, autoarticolati, centinati e scoperti con fosse porta coils, nonché mezzi ribassati con rampe e autoveicoli autorizzati al trasporto merci pericolose. Rapporti esclusivi con una cinquantina di padroncini e una stretta collaborazione con circa altri 300 sub-vettori garantiscono la capillarità del servizio sul territorio nazionale. Nel settore trasporti e spedizioni il gruppo sviluppa complessivamente un fatturato consolidato annuo di circa 60 milio-

ni di euro, organizzando spedizioni terrestri per 4mila tonnellate di merce al giorno.

Le origini della società risalgono al lontano 1952 quanto Ferdinando Beltramini, grazie all'esperienza militare, fonda una società per lo stoccaggio e la distribuzione di materie esplosive per uso civile. Mentre all'inizio dell'attività i depositi venivano riforniti da trasportatori terzi e l'azienda si occupava della sola distribuzione con mezzi più piccoli, nel 1974, con l'avvento in azienda del primogenito Giancarlo, si decideva di acquistare il primo mezzo pesante per rifornirsi autonomamente. Da allora la crescita è stata costante sotto tutti gli aspetti, estendendo i servizi anche al di fuori del settore delle merci pericolose.

Alla fine degli anni Ottanta, il secondogenito Paolo prosegue nel progetto di espansione con l'aumento del numero di veicoli e l'acquisizione di aziende del settore dell'autotrasporto e delle spedizioni. In questo

modo, il raggio d'azione si allarga sempre più alle merci industriali e ben presto l'azienda si afferma come una delle maggiori realtà del Centro Nord.

L'ulteriore sviluppo degli anni Novanta traghetta ai giorni nostri un gruppo industriale di respiro internazionale, moderno e dinamico, composto da 3 società distinte che operano nel settore della logistica integrata con sedi e depositi in Basiliano (Ud), Monfalcone (Go), Piombino (Li), Livorno e Tarragona (Spagna). Particolare attenzione è stata posta allo sviluppo del trasporto intermodale e in particolare modo nel servizio Italia-Spagna, utilizzando le cosiddette Autostrade del Mare, con un impegno notevole sia in termini di risorse che logistico. Oggi, grazie anche al Gruppo Grimaldi, non solo Italia e Spagna sono più vicine ma anche tutta la Penisola Iberica, la Grecia, la Turchia e i Balcani sono collegate da un cosiddetto “Long Bridge”: è questa la nuova frontiera della Friultrasporti.

SONO STATI CONSEGNATI ALLA FILIALE ITALIANA DELL'OPERATORE LOGISTICO INTERNAZIONALE I PRIMI TRATTORI SCANIA ALIMENTATI A GAS NATURALE. SI TRATTA DI TRE P340 LA4X2MNA EURO 6 CHE VERRANNO UTILIZZATI NELLA DISTRIBUZIONE IN AMBITO URBANO E SUBURBANO PER IL COLOSSO DELL'ALIMENTAZIONE MCDONALD'S.



SCANIA

# Havi Logistics sceglie il metano

FABIO BASILICO  
BOMPORTO

Per la distribuzione urbana e suburbana la Serie P di Scania è da tempo punto di riferimento del mercato. Se poi aggiungiamo la propulsione alimentata a metano, l'efficienza della soluzione di trasporto proposta dal Grifone assume una valenza in più. Lo ha capito Havi Logistics Italia, filiale italiana dell'operatore logistico internazionale. Nella sua sede ubicata nella Zona Industriale Nord di Bomporto, in provincia di Modena, Italscania ha consegnato i primi tre trattori P340 LA4X2MNA Euro 6 a metano che verranno utilizzati dal colosso della logistica nella distribuzione in ambito urbano e suburbano per un alto colosso, questa volta dell'alimentazione: McDonald's, cliente storico di Havi Logistics.

Azienda appartenente al gruppo americano Havi Group LP di cui è uno dei tre pilastri, accanto a Havi Global Solutions e The Marketing Store, Havi Logistics annovera in Europa ben 55 centri di distribuzione. L'azienda è in continua espansione ed è il partner logistico dei maggiori protagonisti dell'industria alimentare, anche se è soprattutto al celebre brand McDonald's che abbina il proprio nome, ormai da quasi trent'anni.

Anche il rapporto tra Scania e Havi affonda le radici nel tempo. Le due aziende sono tra l'altro accomunate dalla costante attenzione all'ambiente, come dimostra la consegna di veicoli alimentati a gas naturale. "Nel recente passato - ha dichiarato Paolo Carri, Direttore Pre-Sales & Marketing di Italscania - Havi Logistics Italia ha prediletto i veicoli Scania alimentati a biodiesel per via del loro basso impatto ambientale. La collaborazione fra i due brand prosegue

e si rafforza con la scelta dei nostri propulsori a gas di ultima generazione, che garantiscono una guidabilità molto vicina a quella dei motori diesel e un'autonomia di tutto rispetto, ma sono caratterizzati da emissioni ben inferiori agli stessi Euro 6 a gasolio e da una rumorosità drasticamente ridotta, che li rende particolarmente adatti per impieghi in aree urbane".

Come ha spiegato Daniele Celere, Transport Manager di Havi Logistics Italia, "Havi Logistics fa parte di un gruppo multinazionale che è perfettamente consapevole dell'impatto del proprio business sull'ambiente e proprio per questo cerchiamo costantemente soluzioni che ci aiutino a preservare il mondo nel quale viviamo e lavoriamo. Il progetto 'Gas Truck' come quello del biodiesel rientrano all'interno di un programma mondiale denominato ESL (Efficient and Sustainable Logistics) promosso dal

Gruppo e volto a ridurre l'impatto ambientale derivante dall'attività svolta dall'azienda, portando al tempo stesso savings economici. Spinti anche da questa motivazione, la nostra flotta annovera da sempre veicoli Scania, all'avanguardia dal punto di vista tecnologico e con una particolare attenzione all'ambiente, come i nuovi mezzi Euro 6 a gas".

Oltre che per gli indubbi benefici ambientali connessi non solo all'utilizzo del metano ma anche al biodiesel e alle altre soluzioni adottate per una migliore gestione economica ed ecologica dei mezzi, in primis per quanto riguarda la riduzione dei consumi, gli autocarri Scania della Serie P offrono una gamma di configurazioni leggere altamente manovrabili. Le applicazioni tipiche includono cantieristica, distribuzione su scala locale e regionale, nonché trasporti e servizi a corto raggio. Questa gamma di modelli è

dotata di cabine P disponibili in 5 formati estremamente versatili: tre cabine con zona notte, una cabina diurna e una cabina corta. Le cinque cabine offrono postazioni di lavoro di eccezionale qualità nonostante le dimensioni ridotte. Nel caso di carichi utili elevati e soste e partenze frequenti, gli autocarri della Serie P offrono ai conducenti un ampio spazio di lavoro e un facile accesso alla cabina. Oltre a garantire peso ridotto e maggiore spazio di carico utile, la cabina corta rappresenta la soluzione ideale per strade urbane congestionate e cantieri frenetici. Consente, infatti, di ottimizzare il posizionamento dell'assale quando è assolutamente necessario disporre di un raggio di rotazione limitato. Questo, combinato con la rapidità di accelerazione di un motore in linea leggero Scania, contribuisce a ridurre i tempi di viaggio in un ambiente di guida dinamico.

## CARBURANTI ALTERNATIVI



## GRANDE SPAZIO AL GAS NATURALE SUGLI EURO 6

Con l'introduzione del nuovo e potente motore V8 da 730 cv, la gamma dei motori Scania comprende ben 15 unità Euro 6. Il fattore comune che accomuna questa ampia offerta, accompagnata naturalmente da una serie articolata di servizi rivolti alle aziende di trasporto clienti, è l'attenzione che Scania rivolge all'economia operativa dei propri clienti. Scania non offre solo motori diesel Euro 6, ma anche motori Euro 6 per carburanti alternativi, come ad esempio il motore 100 per cento biodiesel o gas. Il motore da 9 litri cinque cilindri a costruzione modulare da 320 o 360 cv viene costruito in versioni omologate per l'alimentazione con biodiesel. Con una coppia di 1.600 Nm già disponibile da 1.050 giri/min o di 1.700 Nm da 1.100 giri/min, questi propulsori hanno caratteristiche versatili, adatte sia per gli autocarri che per gli autobus.

Va inoltre sottolineato che la potenza non è ridotta più dell'8 per cento (a causa del minor apporto energetico) quando sono alimentati al 100 per cento da biodiesel che può essere miscelato con il normale gasolio, se e quando è necessario. Una caratteristica fondamentale che invece contraddistingue i motori a gas, da 280 o 340 cv, è rappresentata dalla capacità di operare sia in CNG (gas naturale compresso) che in LNG (gas naturale liquefatto) o biogas, rendendoli così adattabili alla disponibilità locale di carburanti. Un'opportunità in più per le aziende di trasporto che possono così raccogliere i frutti dell'impegno e degli investimenti operati dal costruttore svedese nel settore dell'Euro 6.



Franco Fenoglio, Ad di Italscania (quarto da sinistra), durante la cerimonia di consegna dei veicoli.



MAURO ZOLA  
BRIVIO

Se c'è speranza per il mondo del trasporto italiano, questa va cercata nell'esperienza di aziende come la Tipes, nata nel 1975 in provincia di Lecco e oggi protagonista sul mercato europeo. Proprio in questi anni difficili, infatti, ha saputo dare una scossa al proprio fatturato, passando dai 16 milioni del 2009 ai 40 del 2013. Una crescita verticale, che si è tradotta naturalmente in un incremento del parco mezzi, arrivato a contare di recente un centinaio di unità (a cui si aggiungono 220 semirimorchi e 1.200 casse mobili). Gli ultimi quindici camion li ha consegnati da poco il concessionario Renault Trucks di zona, la V.A.I. di Armando Gilardi. Si tratta di dieci Premium 460 EEV e di cinque modelli della nuova serie T, sempre con motore da 460 cv, ma in questo caso naturalmente con motorizzazioni Euro 6.

Questi in particolare verranno destinati da Angelo e Giovanni Panzeri, padre e figlio, titolari della Tipes, alle rotte internazionali, quelle in cui spesso vengono ancora impiegati due autisti. Anche questa è una caratteristica rara, ma che permette agli imprenditori brianzolesi di garantire tempi di consegna certi e veloci. Allo stesso modo, per evitare brutte sorprese, tutti i camion della Losanga sono coperti dal contratto di garanzia Expandys, valido in tutta Europa. "La qualità dell'assistenza, non solo in Italia ma soprattutto nel resto del continente, è uno dei motivi per cui oggi - spiega Angelo Panzeri - il 60 per cento della nostra flotta è composto da mezzi Renault Trucks. Una garanzia per cinque anni, o ottocentomila km, ci mette al riparo e tranquillizza anche i nostri clienti".

Anche se i camion Tipes percorrono tutte le grandi tratte europee, e la società conta su filiali in Romania, Francia e Spagna, oltre che, in Italia, su magazzini a Novara, Novi Ligure e Cremona, il punto di forza dell'azienda è costituito dal trasporto intermodale, in cui Angelo Panzeri è stato tra i primi a credere. "Contro tutto e tutti, clienti compresi, soltanto adesso in Italia - ricorda - si comincia ad apprezzarne i vantaggi, ma quando ho iniziato, acquistando la prima cassa mobile nel 1980, nessuno ne voleva sapere. Invece personalmente ci ho sempre creduto e col tempo i risultati mi hanno dato ragione, per le tratte sopra i 400 km è decisamente conveniente".

Altra punto fermo della Tipes è sempre stato il rispetto rigoroso delle regole ed è per questo che su tutti i nuovi mezzi è stato installato il dispositivo Alcol lock, che permette al-

l'autista di mettere in moto soltanto dopo che ha soffiato nell'apposito apparecchio e che questo non ha rilevato tracce di alcolici. "E anche se non è obbligatorio - prosegue Angelo Panzeri - abbiamo voluto installare un limitatore di velocità tarato sugli 85 km/h. In questo modo siamo sicuri che i nostri autisti non corrano troppo e al tempo stesso risparmiamo qualcosa sul carburante". Per lo stesso motivo alla Tipes hanno creduto fin da subito al programma Optifuel. "Ai cui corsi - conferma l'imprenditore - partecipa gran parte dei nostri autisti. La formazione è fondamentale, tanto che nella nostra sede praticamente ogni sabato si tengono dei corsi che possiamo definire di recupero, a cui devono partecipare gli autisti che hanno preso multe oppure che hanno consumato più del dovuto".

Autisti che vengono suddivisi in base a una particolare clas-

RENAULT TRUCKS

# C'è chi sa domare la crisi

LA TIPES, AZIENDA DI TRASPORTI BRIANZOLA, HA INCREMENTATO SENSIBILMENTE IL PROPRIO FATTURATO IN QUESTI ANNI DI CRISI E ORA HA RINNOVATO ULTERIORMENTE LA SUA FLOTTA CON QUINDICI NUOVI RENAULT TRUCKS CONSEGNATI DAL CONCESSIONARIO ARMANDO GILARDI.

sificazione interna. "Che è definita da una serie di stelle, da una a sette, assegnate a ogni autista, in base all'esperienza e al comportamento al volante. In base al numero di stelle vengono poi scelti i viaggi che può fare, se da solo oppure in coppia, carico o scarico. È una classifica che viene costantemente aggiornata, di mese in mese, quindi tutti hanno la possibilità di guadagnare nuove stelle, oppure di perderle".

Tornando ai camion, l'acquisto dei nuovi Renault Trucks serie T ha molto soddisfatto i Panzeri. "Crediamo verranno confermate - commentano - tutte le buone doti a cui il Premium ci aveva abituato, prima fra tutte l'eccellente rapporto

tra qualità e prezzo. Per lo stesso motivo abbiamo optato per il motore da 460 cv, che è l'ideale sia che si viaggi a 40 che a 44 t. Con i tempi che corrono è impossibile non preoccuparsi dei consumi, anzi, si deve tener conto di ogni centesimo e sotto questo profilo i camion francesi ci hanno sempre dato buone soddisfazioni".

Quello su cui i titolari della Tipes non hanno voluto lesinare sono invece le dotazioni relative alla sicurezza. "Unico tema su cui siamo e saremo sempre disposti a spendere un po' di più. Le dotazioni in quel senso sono un investimento necessario, che si ripaga col tempo. Per questo abbiamo voluto un pacchetto completo con le ultime

dotazioni messe a listino dal costruttore".

La fornitura ha naturalmente soddisfatto anche il concessionario Renault Trucks Armando Gilardi, che negli ultimi mesi è riuscito a mettere a segno qualche buon colpo, anche in questo caso in controtendenza rispetto all'andamento piatto del mercato generale. "Da novembre - spiega il titolare della concessionaria V.A.I. - ho venduto una quarantina di trattori. Certo che per ottenere qualche risultato oggi ti devi dare molto da fare, non ti puoi più permettere di stare ad aspettare i clienti ma devi andarli a cercare per far provare loro la nuova gamma, cosa che dal canto mio faccio personalmente".



Foto di gruppo davanti ai Premium e ai T consegnati da Renault Trucks alla Tipes di Brivio (Lc).

## IL CORE BUSINESS DELLA TIPES

### DALLA CARTA AI PRODOTTI SIDERURGICI E ALLE BIBITE

Agli inizi dell'attività, nella metà degli anni Settanta, il core business della Tipes era rappresentato dal trasporto di carta, a cui però presto si è affiancato quello di prodotti siderurgici, con l'avvio di un duraturo rapporto di collaborazione con l'Ilva della famiglia Riva. E sempre la siderurgia resta il business principale, fino a quando i recenti guai legati allo stabilimento di Taranto hanno suggerito ai Panzeri di diversificare ulteriormente il campo delle attività.

"Ci siamo quindi orientati sul trasporto di bibite e di detersivi, anche se la siderurgia resta sempre una bella fetta del lavoro". Ancora una volta una scelta azzeccata, che permette alla società di veleggiare tranquilla verso il futuro. "Diciamo che in questi mesi il lavoro con il gruppo Riva è ripreso a ottimi livelli e lo stesso si può dire per la carta e i detersivi. L'unico settore che ha fatto segnare un rallentamento è quello delle bibite. Nonostante ciò speriamo di poter chiudere anche quest'anno con una crescita generale di lavoro e fatturato".



Sopra e in alto, i nuovi veicoli della serie T nella suggestiva livrea di colore blu dell'azienda lecchese.



RENAULT TRUCKS

# CVR fa le cose in grande

LA STORICA CONCESSIONARIA DI PERO HA AMPLIATO NEGLI ULTIMI DUE ANNI IN MODO CONSISTENTE LA PROPRIA AREA DI COMPETENZA. IL PIÙ RECENTE STEP EVOLUTIVO RIGUARDA LA COPERTURA DELL'INTERA ZONA DI MILANO, OLTRE A LODI E ALLA BRIANZA, MONZA COMPRESA. LA NUOVA SEDE DI PESCHIERA BORROMEO (MI) È IN GRADO DI SODDISFARE AL MEGLIO LE ESIGENZE DEI CLIENTI RENAULT TRUCKS ANCHE GRAZIE ALLA MODERNA E AMPIA OFFICINA NONCHÉ AL FORNITO MAGAZZINO RICAMBI.

MAURO ZOLA  
PESCHIERA BORROMEO

Questa crisi dura, infinita, è stata fatale per tanti concessionari di veicoli industriali, ma, come sempre accade nei momenti di grande difficoltà, ha rappresentato per altri una possibilità concreta di crescere, di occupare degli spazi che, quando il mercato ripartirà, diventeranno ancora più preziosi. È il caso della concessionaria Renault Trucks CVR di Pero, che negli ultimi due anni ha ampliato di molto la propria area di competenza, allargandosi a ovest fin nel novarese e a Verbania e più di recente coprendo l'intera zona di Milano oltre a Lodi e alla Brianza, Monza compresa. Un compito difficile che ha richiesto investimenti importanti. L'ultimo presentato giusto prima di Natale, servirà proprio a soddisfare meglio la clientela del capoluogo meneghino. Si tratta infatti di una nuova sede aperta a Peschiera Borromeo, nella parte est della città, zona in cui sono stanziate numerose aziende di trasporto, di cui alcune sono già diventate clienti CVR.

Il nuovo impianto si estende su circa tremila metri quadrati e comprende un'ampia esposizione di veicoli nuovi sul piazzale, mentre per la parte coperta, come vogliono le più recenti regole (anche queste in buona parte "suggerite" dalla crisi) in tema di concessionarie, è stata sfruttata al massimo per far posto all'officina e al magazzino ricambi, che sono oggi più che mai un polmone economico fondamentale per i dealer.

In questo caso la CVR ha fatto le cose in grande, costruendo una struttura che punta molto sulla funzionalità, che sia soprattutto "comoda" per i trasportatori: lo dimostrano i quattro grandi ingressi che permettono un traffico fluido anche in presenza di più clienti contemporaneamente. Per il resto, si sono sfruttate le competenze acquisite nella sede centrale di Pero, con l'architettura che sostanzialmente ruota intorno agli 800 mq dell'officina, che dispone di otto postazioni da lavoro, ben suddivise tra commerciali e industriali, di cui due dotate di ponte e altrettante di buche. Per meglio permettere ai clienti di seguire l'evolversi delle riparazioni, a fianco del luminoso,



La nuova sede di Peschiera Borromeo inaugurata dalla concessionaria Renault Trucks CVR di Pero.

## RENAULT TRUCKS ITALIA

### RETE DI DISTRIBUZIONE FORTE E INDIPENDENTE

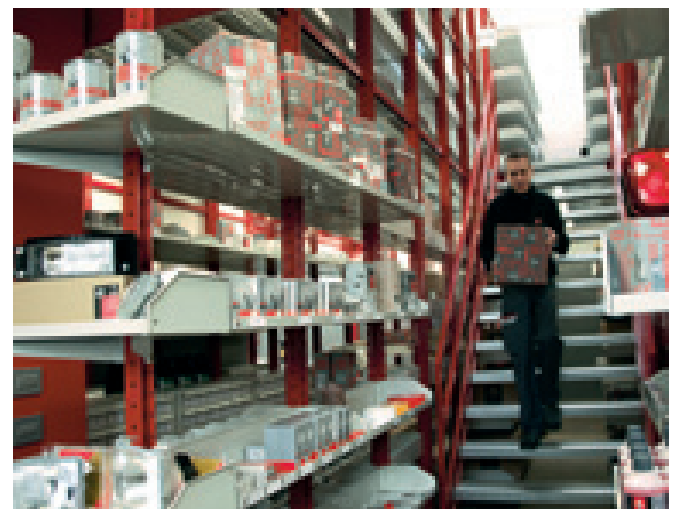
“Renault Trucks ha investito due miliardi di euro nella nuova gamma Euro 6, mi sembra quindi sia giusto che i nostri partner ci seguano su questa strada, e a loro volta investano per radicarsi maggiormente sul territorio”.

A Spiegare è Stefano Ciccone, Amministratore unico della filiale italiana del costruttore francese, che prosegue sulla linea tracciata dai suoi predecessori, che hanno sempre puntato su di una rete di distribuzione forte e indipendente. “Una filosofia in cui la nuova sede CVR si rispecchia in pieno - prosegue Ciccone - Non si tratta infatti di una semplice rivendita di veicoli ma di un efficiente centro servizi, in grado di garantire un'assistenza tecnica di alto livello per l'intera vita del camion e di supportare i clienti dando loro modo di sfruttare al meglio le possibilità offerte dai contratti di manutenzione e dai finanziamenti marchiati Renault Trucks”.

Del resto da tempo il costruttore francese preferisce definire i dealer partner strategici: “L'inaugurazione di Peschiera Borromeo non fa che ribadire la comunione di intenti in atto tra noi e i nostri concessionari. Molti altri stanno ridimensionando la loro presenza sul territorio, mentre noi andiamo nella direzione opposta, lavorando, investendo per essere sempre più vicini ai nostri clienti”.

A dare una mano nello sviluppo ha certo contribuito il lancio della nuova gamma: “Che eccelle nei punti chiave - spiega il Direttore commerciale Renault Trucks Francesco Stroppiana - come i consumi. Da quel che ci hanno riferito i primi clienti che stanno usando i nuovi modelli, possiamo contare su di un 5 per cento di gasolio in meno rispetto ai già ottimi risultati della serie euro 5”.

Naturalmente a patto che si sappiano sfruttare al meglio le innovazioni tecnologiche introdotte: “Per questo abbiamo attivato, insieme ai nostri concessionari, un'adeguata formazione al momento della consegna dei camion, a cui si aggiunge un controllo accurato delle prestazioni nei primi sei mesi di attività, attraverso i nostri strumenti come l'Infomax, in modo da verificare se l'uso è corretto o se possiamo migliorarlo consigliando in quel senso i nostri clienti”.



A sinistra, l'officina di 800 metri quadrati che dispone di otto postazioni da lavoro. Sopra, il magazzino ricambi esteso su 300 mq.

ampio spazio di lavoro, è stata ricavata una stanza d'attesa, con una finestra che permette di guardare direttamente i meccanici all'opera. Dato che nella struttura devono transitare principalmente mezzi ingombrati, è stato anche ridotto il numero dei pilastri in modo da velocizzare le manovre e sono stati creati spazi appositi per le lavorazioni meccaniche e per lo smaltimento di lubrificanti e residui, con un accesso diretto all'esterno.

Altri 300 mq sono stati invece riservati al magazzino ricambi, strutturato su più livelli in modo pratico e funzionale, che va a servire oltre all'officina interna anche tutte le autorizzate di zona, e che già dispone del catalogo completo dedicato alle nuove serie Euro 6.

Saldamente al comando della CVR c'è Claudia Belmonte, erede di una famiglia che tanto ha dato al mondo Renault Trucks, e che difende convinta la scelta di investire in un momento come quello attuale. “È scontato ribadire che il trasporto sta vivendo una fase piuttosto

difficile - rimarca - che del resto non fa che riflettere l'andamento dell'economia. Ma nell'incertezza generale, noi della CVR possiamo contare su alcuni punti saldi che ci spingono comunque a investire sul futuro. Prima di tutto siamo sul mercato da tanti anni e questo ci ha permesso di costruire un rapporto solido, di fiducia, con i nostri clienti, la seconda è che siamo i concessionari di un marchio importante, che ha sempre saputo ben interpretare le esigenze del trasporto e lo si vede bene dalla nuova gamma che è straordinaria e ci ha permesso di ampliare ulteriormente la fascia dei nostri clienti”. La manager si dichiara pienamente soddisfatta della nuova struttura: “Quando abbiamo progettato l'impianto di Peschiera Borromeo abbiamo pensato soprattutto a una cosa: la funzionalità; lo si vede dai tre grandi portali tramite cui si accede in officina e dalla cura che abbiamo messo fin nei particolari. Il risultato mi sembra ottimo e sono sicura che piacerà anche ai nostri clienti”.

## Intervista

Giorgio Moffa, Amministratore delegato di Autoclima

A ogni cliente  
la sua climatizzazioneFABIO BASILICO  
CAMBIANO

Un fatturato che nel 2013 è stato pari a 24,4 milioni di euro, in crescita del 6 per cento rispetto al 2012. Previsioni di crescita anche per il 2014. Fatti e numeri importanti che testimoniano la vitalità e la solidità di Autoclima, storica azienda del settore della climatizzazione e della refrigerazione che dopo aver varcato la soglia dei 50 anni di attività, è più che mai pronta ad affrontare e vincere le sfide del 2014 e degli anni a venire. Ne abbiamo parlato con l'Amministratore delegato Giorgio Moffa nella sede di Cambiano, in provincia di Tori-

clima è oggi un'azienda completa perché, pur non essendo di grandissime dimensioni, ha al suo interno tutte le funzioni operative necessarie al suo business, dalla progettazione alla produzione e quindi alla vendita. Ci serviamo di un migliaio di fornitori da tutto il mondo per arrivare all'assemblaggio finale del prodotto. La produzione, in particolare, è per più clienti in diversi settori applicativi. Per quanto riguarda le prospettive future, queste non sono legate a un singolo prodotto ma a più prodotti. Pur essendo climatizzazione e la refrigerazione concetti univoci, c'è un'estrema vastità di applicazioni pratiche, dai veicoli commerciali agli au-

tore era un oggetto del comparto aftermarket. Nato come accessorio destinato unicamente ad auto di alta gamma, oggi non è più un accessorio ma una dotazione standard indispensabile per vetture di tutti i segmenti. È bene anche ricordare che la dotazione di serie è iniziata sulle automobili per poi trasferirsi sui veicoli commerciali e industriali".

**In che modo la crisi economica ha influito sul mercato e quali provvedimenti ha messo in campo Autoclima per fronteggiarla?**

"La crisi non ha impattato sulla percentuale di condizionatori presenti sui veicoli ma sul numero dei veicoli venduti e quindi di conseguenza sui condizionatori installati di serie. Attualmente vige una politica dei prezzi bassi e noi produttori di componentistica dobbiamo adeguarci. Autoclima non ha grandi numeri produttivi ed è quasi logico presupporre che i nostri componenti costino di più. È però difficile pensare che il mercato accetti condizioni sfavorevoli e quindi siamo, da sempre e comunque, capaci di proporre ai nostri clienti dei prodotti che, mettendo in campo tutte le efficienze aziendali possibili, offrono un buon rapporto qualità prezzo".

**Il vostro ampio portafoglio prodotti è in grado di soddisfare le esigenze di una molteplicità di veicoli, compresi quelli speciali. Quali sono le tipologie di prodotti Autoclima e i veicoli di riferimento oggi maggiormente richiesti dal mercato, in Italia e all'estero?**

"Abbiamo ben 9 aree di interesse. Il primo è quello dei parking cooler, i condizionatori da parcheggio, seguono i climatizzatori per le cabine di truck e veicoli commerciali, un settore dove ci sono ancora casi, qual-

che centinaio di pezzi quando prima erano migliaia, in cui il componente non viene montato di serie ma successivamente in officina. Il terzo ambito è quello degli autobus, dove siamo specializzati per veicoli diversi, dal minibus agli autobus. In particolare, siamo forti nel comparto dei minibus dove forniamo prodotti allestibili sia all'interno che all'esterno del veicolo, con possibilità di svolgere sia la funzione di condizionatore che quella di riscaldatore. Interessante anche il settore delle ambulanze, siamo tra i più importanti fornitori di condizionatori a livello europeo. Seguono le macchine movimento terra e agricole, treni e metropolitane, mezzi militari, quindi il settore aeronautico. Da ultimo la refrigerazione per veicoli isoterme di piccole dimensioni, dalle 3,5 tonnellate in giù".

**Com'è strutturato oggi il vostro rapporto con i costruttori autoveicolistici e quale ruolo riveste all'interno del business Autoclima il mercato dei ricambi?**

"Sembrerebbero due attività diverse ma non è così, dal momento che sono molto legate tra loro. I clienti di primo impianto sono molti, dai grandi costruttori come Iveco e Mercedes-Benz, a trasformatori specializzati, partner dei grandi costruttori, per gli allestimenti dei veicoli. Per esempio, a Iveco forniamo prodotti per veicoli per la difesa, a Mercedes-Benz prodotti per la gamma Unimog. E poi disponiamo di un reparto assistenza per tutti i nostri prodotti ma trattiamo anche ricambi di altre marchi di rilevanza mondiale. Il reparto ricambi in effetti funziona molto bene".

**Com'è strutturata la rete di vendita e assistenza in Italia e all'estero?**

"La rete di vendita Autoclima si basa sui propri venditori,



Giorgio Moffa, Amministratore delegato di Autoclima

su diversi agenti nazionali ed esteri che mantengono i contatti con i clienti e su una rete di distributori italiani e stranieri. È importante, dal momento che noi lavoriamo seguendo una filosofia ben precisa: la forte personalizzazione del prodotto in base alle esigenze del cliente. Anche l'assistenza post-vendita è organizzata sulle esigenze del cliente. Sul territorio italiano sono distribuiti oltre 200 centri di assistenza Autoclima, all'estero sono poco meno".

**Autoclima ha una consolidata presenza sui mercati esteri: quali sono oggi le aree strategiche a cui guardate con maggior interesse e per quali tipologie di prodotto?**

"Negli ultimi due anni abbiamo messo in campo due importanti iniziative. La prima riguarda il Brasile. Su sollecitazione di Iveco abbiamo costituito la Autoclima do Brasil che ha già acquisito ordini importanti ed è ben intenzionata a crescere. Il 50 per cento della società è di Autoclima, l'altra metà della società Euroar. Dal Brasile contiamo di servire i mercati dell'intera America Latina. Abbiamo poi costituito una società al momento solo commerciale in

Germania, con sede nelle vicinanze di Francoforte, in un'area geografica dove operano molte aziende del settore automotive. Nel resto d'Europa ci allargheremo ad altri paesi non appena se ne presenterà l'occasione. Sono comunque già operanti agenti e distributori".

**Negli ultimi due anni Autoclima ha spinto molto sull'innovazione presentando una serie di importanti novità di prodotto. Quali sono oggi i vostri prodotti di punta e a quali settori si rivolgono? Sono previste ulteriori novità di prodotto nel prossimo futuro?**

"Lavoreremo con il massimo impegno sulla gamma introducendo importanti novità. Da aprile per esempio arriverà il modello RT 120, condizionatore da tetto per minibus. Negli ultimi due anni nel comparto autobus abbiamo già investito su tre nuovi impianti, RT 145, RT 160 e RT 201. Stiamo inoltre completando la gamma degli impianti per la refrigerazione Frosty, dove abbiamo investito negli ultimi due anni in tre nuovi sistemi denominati 2000, 3000 e 4000. Aumenteremo infine la gamma dei parking cooler".



no: un centinaio di dipendenti, 25mila metri quadrati di superficie complessiva, di cui 16mila coperti, dove sono ubicati il quartier generale di Autoclima e lo stabilimento di produzione. L'azienda piemontese dispone anche di cinque depositi a Roma, Padova, Bologna, Firenze e Cantù (Co).

**La recente celebrazione dei 50 anni di Autoclima ha reso omaggio a un'azienda di primo piano a livello nazionale e internazionale nel settore della climatizzazione automotive. Quali sono i punti salienti che qualificano oggi la presenza di Autoclima sul mercato e in prospettiva quali saranno fondamentali per il futuro?**

"Con i tempi che corrono è per noi un vanto poter dire che Autoclima è un'azienda totalmente italiana che continua con determinazione a perseguire i suoi obiettivi di business. Auto-

tobus, dai veicoli speciali al settore aeronautico. La sfida per noi è inventare la soluzione più innovativa per soddisfare sempre meglio le esigenze della clientela. Cerchiamo sempre di adeguarci velocemente ai cambiamenti del mercato e alle esigenze dei clienti. Se nelle grosse multinazionali la progettazione e la messa in produzione di un nuovo prodotto richiede almeno tre anni, da noi ne basta uno. Autoclima del resto predilige prodotti innovativi. Da sempre. Nel campo della climatizzazione ci sono sviluppi continui e Autoclima ha saputo spesso saper imporre un nuovo trend".

**Come si è evoluto negli ultimi anni il mercato di riferimento in Italia e all'estero e quali le prospettive per il 2014?**

"Quando Autoclima è nata mezzo secolo fa, il climatizza-



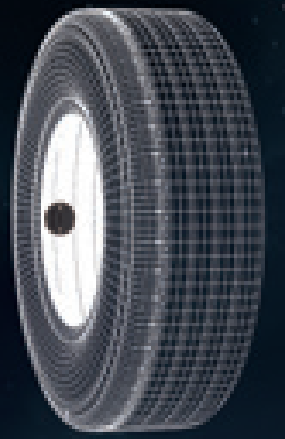
Il moderno quartier generale di Autoclima a Cambiano. In centro, l'esposizione di alcuni dei prodotti dell'azienda piemontese.

CYBER™ FLEET: LA SOLUZIONE CHE MIGLIORA EFFICIENZA,  
ECO-COMPATIBILITÀ E SICUREZZA NEL TRASPORTO.

IL SENSORE, APPLICATO ALL'INTERNO DELLA COPERTURA, MISURA E  
CONTROLLA TEMPERATURA E PRESSIONE, RIDUCENDO LA RESISTENZA  
AL ROTOLAMENTO E ALLUNGANDO LA VITA DELLO PNEUMATICO.

PIRELLI: DRIVING INNOVATION.

[PIRELLI.COM](http://PIRELLI.COM)



PIRELLI CYBER FLEET.  
ILLUMINA LA TUA STRADA.



POWER IS NOTHING WITHOUT CONTROL



## Intervista

Alberto Viganò, Marketing Director Business Unit Industrial Pirelli

## L'onda lunga del successo

PAOLO ALTIERI  
MILANO

Europa certo ma senza dimenticare il resto del mondo. Anzi, la strategia di sviluppo internazionale di Pirelli guarda con sempre maggiore interesse alle diverse aree che compongono il mosaico del pneumatico truck in questa seconda decade del XXI° secolo. Dal Sudamerica all'Africa, passando per la penisola arabica fino ad arrivare in Cina e nell'estremo est asiatico: il produttore italiano registra importanti risultati e si prepara a rafforzare la propria offensiva, non solo attraverso l'offerta di prodotti premium ma anche di servizi e soluzioni all'avanguardia e in sintonia con le esigenze dei clienti. Di tutto questo e di altro abbiamo parlato con Alberto Viganò, Marketing Director Business Unit Industrial Pirelli.

**Dottor Viganò, esaminando innanzitutto la realtà Pi-**

**relli alla fine del 2013 a livello mondo, quali saranno gli sviluppi nel corso del 2014?**

“In Europa, nel corso del 2013, c'è stata finalmente una crescita sia sull'original equipment che sul replacement; in quest'ultimo ambito la crescita è stata intorno all'8 per cento escludendo la Russia. Trend positivo che è confermato anche con l'allargamento alla Turchia che ha registrato una crescita a doppia cifra. Pirelli ha seguito l'andamento del mercato e ha mantenuto sia in Europa che in Turchia le proprie quote di mercato. In particolare, molto positivo è stato il rilancio delle attività commerciali in Spagna e UK, la conferma in Italia e una sorta di recupero nella seconda parte dell'anno in Germania. Altra grossa novità per quanto riguarda l'Europa è l'incremento della quota in Svezia. In Turchia l'approccio alla crescita è confermato anche dall'apertura

di ulteriori truck center dedicati ai servizi, una strategia che sposa l'offerta di prodotto e di soluzioni firmate Pirelli. La soluzione cyber fleet per la misurazione della pressione dei pneumatici è solo una delle proposte di servizio che fanno capo a Pirelli”.

**Qual è la situazione nell'importante area sudamericana?**

“In Sudamerica ha conosciuto un vero e proprio boom il ricostruito Novateck, boom che ha avuto come ricaduta positiva l'apertura di nuovi centri di ricostruzione e l'ampimento della gamma prodotti anche in Europa e Turchia nonché l'apertura di nuovi mercati come Arabia Saudita, Sudafrica e Kenia. Il Sudamerica può arrivare ad esprimere oltre il 50 per cento della business unit truck Pirelli grazie a una presenza forte in Brasile, consolidata in Argentina e Venezuela. In termini di mercato, la crescita importante del mercato che si è registrata lo scorso anno è più che proporzionale a quella di Pirelli. In termini di replacement, l'aumento è di oltre il 10 per cento mentre supera il 30 per cento nell'original equipment. Pirelli continua a essere leader di mercato e dal punto di vista delle scelte strategiche ha funzionato molto bene il cambio generazionale dalla Serie 85 alla Serie 01, introdotta al Fenetran brasiliano nel novembre 2013 all'interno del segmento regional che è il più importante nel mercato sudamericano. L'Europa ha dato il via alla R:01 nel 2009, la cui gamma è stata completata nel 2011 e poi è sbarcata in Brasile nel 2013. Non è semplicemente il rilascio dello stesso prodotto europeo: c'è stato piuttosto un ulteriore miglioramento delle mescole che è alla base dello sviluppo del nuovo R:01 II per il mercato Europeo. È un caso di proficuo interscambio tecnologico. C'è anche da dire che in Brasile, Pirelli, accanto a un'offerta



Alberto Viganò, Marketing Director Business Unit Industrial Pirelli

veicolata attraverso dealer monobrand, cresce percentualmente come gestione diretta delle vendite alle flotte che rappresentano oltre il 20 per cento delle vendite totali del replacement. Ha funzionato bene Formula, l'associated brand che permette di completare la gamma in Brasile”.

**Altri paesi oltre al Brasile?**

“Gli sviluppi tecnologici sono stati riproposti in altri paesi come Argentina, dove riscontriamo più un utilizzo di H:01 per la conformità delle stadi locali, in Colombia, dove è



Uno dei prodotti Formula. A sinistra, un pneumatico TH:01.

stato introdotto l'R:01 ed è uno dei mercati emergenti, in Venezuela, dove Pirelli è cresciuta come quota di mercato. L'altra area con segno positivo è, oltre alla già citata Turchia, l'Egitto e l'Africa in generale. In Egitto continuiamo, nonostante la situazione politica non del tutto semplice, ad avere una crescita locale importante sfruttando anche il fatto che una parte della produzione della fabbrica locale, che è punto di riferimento per l'Europa e l'Africa, soddisfa anche il mercato interno. Sempre in Egitto abbiamo concretizzato nuovi accordi commerciali con alcuni operatori già partner di Pirelli per crescere insieme dal punto di vista progettuale, diversificando dal prodotto ai servizi.

**E per quanto riguarda la Cina?**

In Cina, e quindi nell'area Apac, c'è crescita sia come OE che replacement ma continuiamo a giocare un ruolo minoritario. Evidentemente, in Cina la possibilità dei produttori come Pirelli di giocare un ruolo primario è legato allo sviluppo di alcuni trend, come la spinta verso il concetto di premium, la normativa che vieta l'overload, temi come il

risparmio del gasolio e la riduzione dell'inquinamento o anche il ricostruito. Temi che sono sul tavolo dei ministeri di competenza supportati dalle varie case produttrici premium ma che evidentemente richiedono ancora consolidamento prima di diventare parte operativa. Quindi è evidente che in Cina si tende a parlare ancora di riparazione piuttosto di ricostruzione anche se negli ultimi mesi è stata stilata una lista selezionata di ricostruttori certificati, tra cui i nostri partner Marangoni, con cui stiamo portando avanti una strategia che coinvolge un dealer Pirelli che

”

IN EUROPA, NEL CORSO DEL 2013, C'È STATA FINALMENTE UNA CRESCITA SIA SULL'ORIGINAL EQUIPMENT CHE SUL REPLACEMENT; IN QUEST'ULTIMO AMBITO LA CRESCITA È STATA INTORNO ALL'8 PER CENTO ESCLUDENDO LA RUSSIA.

prevede la vendita di pneumatico nuovo più ricostruito. Fuori dalla Cina consolidiamo posizioni nell'Est Asia e in Australia continua la collaborazione con T4U, nostro importatore e oggi nostro partner per il prodotto nuovo e per il ricostruito. Per quanto riguarda il Messico, si tratta di un'area molto competitiva dove, come del resto in Africa, il fenomeno cinese incide di più e dove diventa importante il concetto di premium, abbinando al prodotto i servizi. In Russia, anche nel 2013 come già nel 2012 e prevediamo nel 2014 la sfida di Pirelli è nella business unit vettura mentre la presenza truck è limitata al settore militare”.

**Oggi l'Europa cosa rappresenta nel business truck Pirelli?**

“L'Europa si sta sempre più specializzando come centro di competenza per ricerca e sviluppo di pneumatici (la Serie 01 è in questo senso un riferimento) che poi vengono prodotti nelle fabbriche che abbiamo in Turchia, Egitto, Cina e



Il dettaglio sul mercato italiano ce lo fornisce Marcello Mea, Marketing Manager Pirelli Truck Italia. Anni 35, originario di Nardò (Le), laurea in Economia Aziendale conseguita a Milano, all'Università Bocconi, Marcello Mea ha iniziato la sua carriera lavorativa proprio in Pirelli, nel mercato Italia. Era il 2003 e fresco di laurea Mea avvia uno stage di trade marketing nel business vettura mercato Italia. Successivamente passa all'ufficio marketing trascorrendo tre anni a Stoccolma. Rientrato in Italia, si occupa ancora di pneumatici vetture per il mercato nostrano. Lo step successivo è il trasferimento in Romania come Marketing Manager e quindi da gennaio ancora in Italia come Marketing Manager Pirelli Truck.

**Può fare il punto 2013 del merca-**

## MARCELLO MEA: “LA SERIE 01 È IL NOSTRO MIGLIOR BIGLIETTO DA VISITA”

**to Italia di Pirelli Truck?**

“Il 2013 è stato un anno difficile per il settore dei pneumatici. Ci si aspettava una ripresa dopo la crisi degli anni precedenti, che però non si è vista. L'anno ha chiuso in sostanziale stabilità rispetto al 2012 e Pirelli ha conservato le sue posizioni di mercato. Si è vista una crisi a livello di particolari segmenti, per esempio quello del cava cantiere, dove la domanda si è anche spostata verso prodotti cosiddetti 'second brand'. In altri segmenti la situazione non si è rivelata così drammatica ma si è comunque verificata una so-

stanziale stabilità senza impennate con la tendenza anche qui a dare più mercato a gomme meno brandizzate. Pirelli ha confermato la sua strategia iniziata anni fa, con la promozione della Serie 01: ci siamo attivati per differenziarla maggiormente, assecondando la tendenza a dare sempre più attenzione al contenimento dei consumi di carburante; si è così introdotta sul mercato la gomma ST:01 Neverending per rimorchi e semirimorchi con caratteristiche di durata superiori, ed è stato introdotto un prodotto entry level nello stesso segmento, a vantaggio di quei

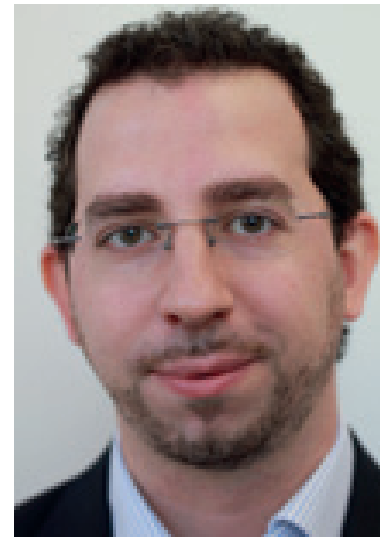
clienti che non hanno grandi necessità di un prodotto specifico per le lunghe distanze ma più di ambito regionale; si chiama ST:01 Base. Il precedente ST:01 è stato così sdoppiato”.

**Come è stato accolto sul mercato il nuovo prodotto?**

“Il prodotto ha avuto una prima fase di accoglienza positiva. Non possiamo ancora parlare di grossi volumi perché è un prodotto nuovo e il mercato accoglie i prodotti nuovi all'inizio con una certa timidezza, riservandosi il tempo per provare e vedere se convince. Chi lo ha già fatto ci ha dato feedback positivi sul nuovo prodotto”.

**Con la nuova gamma c'è veramente un nuovo interesse nel prodotto Pirelli rispetto al passato?**

“Indubbiamente. Questo ci viene riferito sia dai dealer che dalla flotte

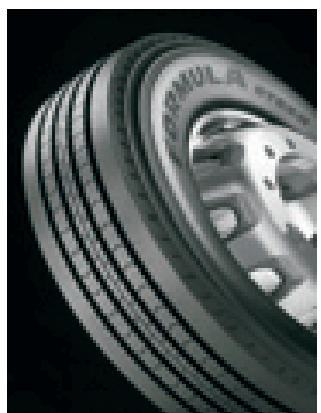






La nuova gamma premium di Pirelli in esposizione.

Sudamerica. Un po' come avviene per i costruttori truck. L'Europa è punto di riferimento per capire quali saranno le evoluzioni dei mercati e i regolamenti. Un'osservatorio e un centro di competenza. È egualmente un mercato importante dove un nome come Pirelli può essere ben speso anche in termini di quota di mercato".



La gamma Formula al centro delle strategie di Pirelli.

**Ci saranno importanti evoluzioni di prodotto nel 2014?**

"Innanzitutto, il consolidamento dell'estensione della gamma 01 dal punto di vista geografico: dall'Europa alla Turchia, al Sudamerica e non solo in Brasile ma anche in Colombia e Argentina, alla Cina e all'Africa, dove è offerta premium. Inoltre, implementeremo l'ulteriore sviluppo di nicchie come il coach, la nuova generazione del regional, l'aggiunta di nuove misure con indice di carico maggiorato, la gamma Formula già completa oggi con l'affermazione totale in Europa; continueremo a lavorare con un approccio tailorizzato su alcune aree specifiche come Egitto e Africa che giustificano l'utilizzo specifico di mescole specifiche per determinate condizioni climatiche. Una delle aree potenzialmente più interessanti è l'Arabia Saudita, dove nelle prossime settimane presenteremo un prodotto dedicato e

quindi valutare. Questo è un segmento in cui gli operatori non si possono influenzare se non dando loro un prodotto di qualità. Abbiamo puntato anche sul brand Formula. Ed è stato ovviamente portata avanti anche la conoscenza delle nuove tecnologie che abbiamo implementato, ovvero il lancio della misurazione della pressione Cyber Fleet. Il Cyber Fleet è stato lanciato e fatto conoscere nel 2013; da inizio 2014 viene commercializzato su larga scala".

**Programmi per il 2014?**

"Il 2014 si pone in continuità con l'anno passato per quanto riguarda le azioni atte a promuovere e far conoscere il prodotto. Incontriamo le flotte e spieghiamo le caratteristiche di prodotti e tecnologie. Abbiamo anche iniziato nel 2013 a spingere i prodotti attraverso

con cui entriamo in rapporto. La nuova gamma prodotti Pirelli è precepita come vero e proprio salto tecnologico rispetto alla vecchia linea di prodotti. La Serie 01 è particolarmente apprezzata e valutata come un livello nuovo, diverso e superiore, in linea con i migliori competitor".

**Quali iniziative nel corso del 2013 avete messo in atto per promuovere questa nuova immagine del prodotto Pirelli?**

"Ci sono stati incontri diretti con le flotte che penso sia il metodo migliore per farsi conoscere. Abbiamo a che fare con operatori professionisti che hanno un approccio molto tecnico al prodotto e il modo migliore per presentarlo loro è incontrarli e mostrarli, per permettergli di prendere in considerazione le sue caratteristiche e

**PREMIUM PERFORMANCE CON SERIE 01**

**PAROLE D'ORDINE: RIDUZIONE DEI CONSUMI E PIÙ RESA CHILOMETRICA**

Ridurre i consumi e aumentare la resa chilometrica. Per Pirelli non è un sogno ma realtà concreta da proporre ai clienti. Merito dell'innovativa Serie 01, completata con la presentazione di ST:01 Neverending. La 01 è la linea di pneumatici per veicoli industriali che garantisce rispetto dell'ambiente, sicurezza ed efficienza di costi. La Serie 01 è declinata sui segmenti "W" invernali, "H" lungo raggio, "R" medio-lungo raggio, "G" per l'impiego misto su strada e cantiere e "ST" per l'equipaggiamento di rimorchi e semirimorchi.

La Serie 01 si inserisce nella strategia green performance di Pirelli e si contraddistingue per profili, strutture e materiali innovativi che consentono elevata resa chilometrica, bassa resistenza al rotolamento con conseguente riduzione dei consumi, ricostruibilità, efficienza energetica e rispetto dell'ambiente, grazie alla bassa rumorosità e all'impiego di materiali privi di olii altamente aromatici (HAOF). Prodotta con tecnologia SATT (Spiral Advanced Technology for Truck), la Serie è dotata di un innovativo sistema di cinture che consente di ottenere performance di durata e affidabilità mantenendo il comfort e il rispetto per l'ambiente. ST:01 Neverending è destinato all'equipaggiamento di rimorchi e semirimorchi ed è la prima linea Pirelli a essersi aggiu-

dicata la doppia classe "A" dell'etichetta europea per resistenza al rotolamento e aderenza sul bagnato. Il 60 per cento del mercato europeo è su semitrailer, di conseguenza i vantaggi per la flotta sono notevoli, considerando che in un veicolo formato da trattore e da semirimorchio, le coperture montate su quest'ultimo impattano per il 50 per cento sulla rolling resistance generata dagli pneumatici stessi. All'ST:01 Neverending si aggiunge ST:01 Base, ampliando l'offerta per coprire tutte le diverse tipologie di esigenze degli operatori del trasporto: da quelli più attenti all'investimento iniziale, senza rinunciare a una copertura prodotta secondo standard di sviluppo e qualitativi di brand premium, a quelli che puntano su resa chilometrica e ricostruibilità, quindi di durata utile complessiva dello pneumatico, fino a coloro che intendono massimizzare l'efficienza costi, puntando su un prodotto che, oltre alla durata offra anche il massimo in termini di bassa resistenza al rotolamento.

Gli invernali FW:01 e TW:01 per l'equipaggiamento di assi sterzanti e motore garantiscono prestazioni e sicurezza con le tipiche condizioni invernali sulle medie e lunghe percorrenze.

Rispetto alle gamme precedenti la linea W:01 garantisce +20 per cento di resa chilometrica, +30 per cento di ricostruibilità, +30 per cento di trattività



su neve e +10 per cento di aderenza su bagnato. Sviluppata per il lungo raggio, la linea H:01 (composta da FH:01 e TH:01) è caratterizzata da elevati standard di sicurezza e comfort acustico. FR:01 e TR:01 compongono invece la linea di prodotti R:01 destinati a veicoli impiegati sul medio-lungo raggio con superfici stradali moderatamente abrasive, strade tortuose o di montagna.

La linea G:01 è formata da FG:01 e TG:01, gli pneumatici Pirelli per impieghi misti su strada e in cantiere, in condizioni moderatamente aggressive per il battistrada. La resistenza alle lacerazioni è migliorata del 25 per cento rispetto alle gamme precedenti, mentre il livello di ricostruibilità sale del 10 per cento.



Il sistema Cyber Fleet. A destra, pneumatici della linea ST:01.

completeremo l'offerta con soluzioni e servizi, come cyber fleet e ricostruito".

**Quali le sensazioni dei costruttori di pneumatici per quanto riguarda l'evoluzione del mercato del truck nel 2014?**

"Sicuramente è positivo il segnale che ci viene dal 2013 di un trend di crescita in tutte le aree. Bisogna sempre saper leggere bene i numeri: in un'Europa che cresce di circa

un 7,5 per cento, la crescita dei produttori cinesi è di oltre il 30 per cento. Quindi diventa fondamentale la capacità di continuare a specializzare la nostra offerta in linea con le aspettative dei clienti, declinare il più possibile il concetto di premium, essere vicini alle flotte anche in termini di servizi da un lato e dall'altro avere una proposta che parli di performance, chilometraggio in prima, seconda e terza vita, ri-

duzione dei consumi di carburante e altro ancora. Poi occorre puntare sulla risorsa associata 'value for money' per completare la gamma sia dal punto di vista tecnologico che economico e quindi essere ancora più vicini alle esigenze delle flotte".

**Sono previsti investimenti a livello industriale nelle vostre fabbriche?**

"Per le fabbriche il 2014 è l'anno in cui verrà consolidato l'investimento in Brasile nel-

l'area agro. Il Brasile è un'economia che per quanto riguarda l'agricoltura registra il più alto tasso di crescita; diventa perciò importante essere presenti e direttamente con un investimento. Poi esistono investimenti specifici nell'area truck sia per incrementare la capacità produttiva adeguandola alla crescita dei mercati e investimenti nell'equipaggiamento industriale con progetti specifici che consentano di ottimizzare la produzione dei diversi stabilimenti a livello mondiale".



lancia nuove versioni extra load, un'estensione che continua ad aggiungere tasselli di qualità all'offerta complessiva. Dall'esperienza dell'H:01 nascerà poi un'applicazione coach".

**Infatti, tutti i vostri concorrenti si agitano parecchio sul fronte dei pneumatici per autobus, sia per tra-**

sporto pubblico che turistici. Come si muoverà Pirelli in Italia?

"Anche Pirelli proporrà, tra aprile e maggio, un prodotto specifico per la linea autobus marchiata coach che permetterà di avere tutti i benefici in termini di comfort che sono richiesti da questo tipo di applicazione"



CONTINENTAL

# Più produzione, più sviluppo

NILS RICKY  
OTROKOVICE

Continental lancia un'offensiva globale nel campo dei pneumatici per autobus e autocarri. Il produttore tedesco ha infatti annunciato l'intenzione di espandere notevolmente lo storico impianto di produzione di coperture bus & truck di Otrokovice, nella Repubblica Ceca. L'investimento totale previsto nei prossimi anni è di 165 milioni di euro.

“L'espansione della nostra capacità produttiva di pneumatici per autobus e autocarri a Otrokovice è una mossa strategica che ha come obiettivo la crescita di mercato a lungo termine - ha dichiarato Andreas Esser, Direttore della Business Unit Commercial Vehicle Tires di Continental - L'impianto continuerà a produrre per i mercati di Europa, Medio Oriente e Africa ma svilupperà anche un'area di produzione destinata alle Americhe e alla Russia”. Il programma di espansione, della durata di cinque anni, porterà al raddoppio della capacità pro-

ANDREAS ESSER, DIRETTORE DELLA BUSINESS UNIT COMMERCIAL VEHICLE TIRES DI CONTINENTAL, DICHIARA: “L'ESPANSIONE DELLA NOSTRA CAPACITÀ PRODUTTIVA DI PNEUMATICI PER AUTOBUS E AUTOCARRI A OTROKOVICE È UNA MOSSA STRATEGICA CHE HA COME OBIETTIVO LA CRESCITA DI MERCATO A LUNGO TERMINE”.



Thierry Wipff, Responsabile della produzione di pneumatici per veicoli commerciali di Continental

duzione di Otrokovice, fino ad arrivare a 1,5 milioni di unità all'anno.

“Oltre al rafforzamento della capacità produttiva - ha com-



Veduta aerea dell'impianto di produzione di Otrokovice.

mentato Thierry Wipff, Responsabile della produzione di pneumatici per veicoli commerciali di Continental - potremo avvantaggiarci anche delle sinergie

che derivano dal condividere il sito con la produzione di pneumatici per automobili e veicoli commerciali leggeri, in particolare per ciò che riguarda le



Andreas Esser, Direttore della Business Unit Commercial Vehicle Tires di Continental

competenze in ambito logistico e tecnologico, necessarie per il miglioramento dell'efficienza industriale. Questa ulteriore capacità ci fornirà maggiore flessibilità rispetto al portafoglio prodotti, offrendoci la possibilità di servire anche i mercati di Americhe e Russia. Possiamo gestire in maniera flessibile le tempistiche legate all'aumento di capacità progressivo e l'investimento corrispondente nello sviluppo del mercato”. Fa parte dell'investimento anche la prevista creazione di oltre 300 nuovi posti di lavoro in tutte le aree di produzione.

Inoltre, Continental ha annunciato l'intenzione di investire 95 milioni di dollari (circa 70 milioni di euro) nella fabbrica di pneumatici per autocarri e

autobus di Mount Vernon, negli Stati Uniti, e altri 100 milioni di euro per il principale stabilimento europeo di produzione di pneumatici per autobus e autocarri situato a Puchov, in Slovacchia.

Attualmente Otrokovice è il maggior sito di produzione di pneumatici Continental al mondo, con una capacità produttiva annuale di 700mila pneumatici per autobus e autocarri e di 21 milioni di pneumatici per automobili e veicoli commerciali leggeri. Un anno fa, l'impianto ceco ha celebrato un importante triplo anniversario: “20-40-80”, ovvero 20 anni d'integrazione Continental, 40 anni di produzione nell'attuale sito e 80 anni di produzione pneumatici. Un bel traguardo!

CONTINENTAL

# L'inverno non fa più paura

EMANUELE GALIMBERTI  
MILANO

Nel pieno della stagione invernale, torna prepotente alla ribalta l'importanza ai fini della sicurezza dell'utilizzo di pneumatici invernali. Continental propone con la gamma Winter un prodotto che, in caso di ghiaccio o neve, offre evidenti vantaggi in termini di trazione e sicurezza per autocarri e autobus. La gamma completa di pneumatici Continental Winter per autocarri, rimorchi, semirimorchi e autobus dimostra inoltre come sia possibile combinare una trazione ottimale con bassi consumi di carburante. Grazie a una geometria del profilo a trama fitta e un battistrada a miscela più morbida, che aumenta l'aderenza alla strada, i Winter garantiscono la possibilità di circolare in massima sicurezza su fondi stradali ghiacciati o innevati assicurando ottima guidabilità e resa chilometrica.

Le caratteristiche dei pneumatici Winter soddisfano ampiamente tutte le normative legate all'omologazione M+S (Mud+Snow) anche se, in realtà, superano persino i valori del 3PMSF, il

simbolo del fiocco di neve su 3 picchi di montagna che è ob-



IL PRODUTTORE TEDESCO PROPONE CON LA GAMMA WINTER UN PRODOTTO CHE, IN CASO DI GHIACCIO O NEVE, OFFRE EVIDENTI VANTAGGI IN TERMINI DI TRAZIONE E SICUREZZA PER AUTOCARRI E AUTOBUS IMPIEGATI IN CONDIZIONI DIFFICILI.

bligatorio negli Stati Uniti per i pneumatici invernali vettura e che si trova sotto esame da parte dell'Unione Europea. In più, anche se attualmente nel vecchio continente non è in vigore una normativa unica per quanto

riguarda la circolazione di mezzi pesanti durante i mesi invernali, la gamma Continental Winter copre tutti i requisiti delle diverse disposizioni nazionali.

I pneumatici Winter, da quel-

li per asse sterzante a quelli per asse trattivo fino a quelli per rimorchio, garantiscono la possibilità di circolare in massima sicurezza su fondi stradali ghiacciati o innevati assicurando ottima guidabilità e resa chilome-

trica. I disegni e la miscela del battistrada sono stati progettati specificatamente per i diversi assi del veicolo sul quale i pneumatici vengono montati al fine di garantire stabilità direzionale e la migliore trazione possibile. A titolo di esempio, un veicolo pesante equipaggiato integralmente con Continental Winter, viaggiando a 40 km/h su strada ghiacciata, guadagna in frenata una distanza equivalente all'intera lunghezza del veicolo.

Nello sviluppo dei pneumatici Winter 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. Il nuovo pneumatico della Generazione 3 Conti UrbanScandinavia HA3 si afferma con successo come pneumatico tutti assi per il trasporto pubblico cittadino durante la stagione invernale, grazie al design caratterizzato da numerosi angoli di aderenza e lamelle. Per l'uso cittadino in condizioni climatiche molto severe, Continental offre inoltre il Conti UrbanScandinavia HD3, speciale pneumatico Winter per asse motore. Mentre per pullman e auto-

bus dedicati al trasporto regionale interurbano e turistico, Continental propone l'HSW2 COACH, ideato appositamente per l'impiego nella stagione invernale e per essere montato su tutti gli assi. La struttura chiusa del battistrada del nuovo pneumatico HSW2 COACH con molteplici lamelle tridimensionali e l'eliminazione della struttura a blocchi assicurano un'ottimale stabilità di marcia e riducono efficacemente le emissioni sonore persino a velocità elevata. “I pneumatici Continental autocarro della linea Winter - sottolinea Daniel Gainza, Direttore commerciale di Continental CVT - sono stati progettati appositamente per soddisfare le esigenze di massima sicurezza ed efficienza economica degli operatori del trasporto”. Per gli autobus impiegati nel trasporto urbano, i pneumatici della linea Winter proposti sono il Conti UrbanScandinavia HA3 275/70 R 22.5 e Conti UrbanScandinavia HD3 275/70 R 22.5. Per i pullman adibiti a trasporto regionale interurbano e turistico sono disponibili gli HSW 2 Coach 295/80 R 22.5 e HSW 2 Coach 315/80 R 22.5. Per l'asse sterzante degli autocarri Continental propone l'HSW 2 Scandinavia nelle seguenti misure: 355/50 R 22.5 XL, 385/55 R 22.5, 315/60 R 22.5 XL, 385/65 R 22.5, 315/70 R 22.5, 315/70 R 22.5 XL, 295/80 R 22.5 e 315/80 R 22.5. Per l'asse trattivo, l'HDW 2 Scandinavia è proposto nelle misure 295/60 R 22.5, 315/60 R 22.5, 295/70 R 22.5, 315/70 R 22.5, 295/80 R 22.5 e 315/80 R 22.5. infine, per l'asse del rimorchio l'HTW 2 Scandinavia è disponibile come 385/55 R 22.5 e 385/65 R 22.5.

# *CANTER*

## **THE CITY TRUCK.**



Affidabile e scattante grazie ai motori Euro 5 b+ ed Euro 6 a bassi costi di gestione, Canter è il primo light truck con cambio automatizzato a doppia frizione Duonic. Inoltre, con i suoi 170 cm di larghezza totale\* e un diametro di volta “best in class” (9 m per il passo 2500 mm)\*\*, Canter è il veicolo più compatto nella sua categoria, con una manovrabilità da record che soddisfa le tue esigenze anche in spazi stretti.

\* Riferito alla versione 3S

\*\* Riferito alla versione 3S con passo 2.500 mm



BRIDGESTONE

# Chilometri guadagnati

BRIDGESTONE PRESENTA R249II EVO ECOPIA, IL PNEUMATICO DIREZIONALE PER CAMION IN GRADO DI PERCORRERE DISTANZE MAGGIORI RISPETTO AL PASSATO A UN COSTO PER CHILOMETRO INFERIORE.

FABIO BASILICO  
AGRATE BRIANZA

Si chiama R249II EVO Ecopia ed è la nuova proposta Bridgestone di pneumatico direzionale per autocarri in grado di percorrere distanze maggiori rispetto al passato a un costo per chilometro inferiore. In che modo? Disponibile nella misura 315/60R22.5, R249II EVO Ecopia è stato progettato per ridurre significativamente l'usura irregolare del battistrada e migliorarne notevolmente il chilometraggio, riducendo allo stesso tempo la resistenza al rotolamento e consentendo così alle flotte di risparmiare sul consumo di carburante.

Le nuove tecnologie che stanno alla base del progetto R249II EVO Ecopia distribuiscono uniformemente le forze che agiscono sul pneumatico nelle fasi di accelerazione e frenata, riducendo così l'usura irregolare. Inoltre, l'ottimizzazione del profilo della carcassa e la rigidità del pacco cinture riducono l'energia che porta all'usura sul cordolo della spalla. La vita del pneumatico viene così prolungata e questo permette di raggiungere un chilometraggio maggiore a tutto vantaggio della redditività aziendale. Inoltre, l'innovativa tecnologia NanoPro-Tech, che riduce l'attrito interno tra i diversi elementi della mescola, diminuisce la dispersione di ener-

gia nella parte superiore durante la fase di rotolamento, consentendo di non compromettere le prestazioni del pneumatico R249II EVO Ecopia in termini di consumo di carburante, resa chilometrica e durata.

Andando ad aggiungersi all'innovativa line-up dei pneumatici EVO firmati Bridgestone, anche R249II EVO Ecopia è dotato di tecnologia Turn-in-Ply che rende il tallone più forte e resistente, aumentando di conseguenza la durata del pneumatico, e consente di trasportare carichi maggiori.

"Le flotte hanno bisogno di un pneumatico con una grande durata che permetta loro di risparmiare più carburante possibile - ha dichiarato Harald Van Ooteghem, Senior Marketing Manager Bridgestone Europe - Questo è esattamente ciò che R249II EVO Ecopia offre loro". R249II EVO Ecopia nella misura 315/60R22.5 è disponibile sia come primo equipaggiamento che per il mercato ricambi.

La nuova proposta Bridgestone è giustamente allineata alle politiche seguite ormai da tutti gli operatori dei trasporti che puntano con determinazione alla massima riduzione dei costi di gestione delle attività di movimentazione delle merci, a cominciare da quelli legati al carburante. L'ottimizzazione del Total Cost of Ownership è diventato l'asse strategico che



L'R249II EVO Ecopia riduce l'usura irregolare del battistrada.

consente il mantenimento di un elevato grado di concorrenzialità all'interno di mercati che la perdurante crisi economica e finanziaria ha reso ancora più competitivi e complessi rispetto al recente passato. La chiave del suc-

cesso nel medio e lungo termine passa obbligatoriamente per una sempre più efficiente gestione di ogni singola variabile che concorre a realizzare trasporti a forte redditività per le aziende coinvolte.

BRIDGESTONE

## PRESTAZIONI E DURATA CON IL NUOVO R168PLUS PER RIMORCHIO

Bridgestone propone sul mercato R168PLUS per rimorchio. In sintesi, il nuovo pneumatico promette una vita più lunga e una minore resistenza al rotolamento. Bridgestone dunque supera i limiti di prestazioni e durata.

"Il nuovo R168PLUS offre ciò di cui le flotte regionali hanno più bisogno oggi: alta resistenza della carcassa esterna e grande resa chilometrica per ridurre i costi relativi al ciclo di utilizzo dei pneumatici, in aggiunta a una bassa resistenza al rotolamento in grado di diminuire i costi del carburante", afferma Harald Van Ooteghem, Senior Manager, Commercial Marketing Planning di Bridgestone Europe.

La necessità di migliorare la resa chilometrica e ridurre i costi per chilometro ha portato gli ingegneri Bridgestone a sviluppare un pneumatico estremamente resistente e al contempo in grado di garantire prestazioni di alto livello.

Per ottenere questo risultato, hanno utilizzato le più recenti tecnologie per creare una mescola rinforzata che offre prestazioni migliori e una maggiore resistenza alla lacerazione. La cintura superiore del pneumatico, più ampia, garantisce inoltre una migliore protezione contro le forature, mentre il particolare disegno del battistrada contribuisce a evitare che sassi o altri oggetti possano incastrarsi nelle scanalature o rovinarlo.

Il pneumatico R168PLUS dispone di una struttura della carcassa robusta, peculiare che lo rende ideale per rendere al meglio l'idea del concept "multiple lives" - alla base del

Total Tyre Life di Bridgestone - che prevede la realizzazione di pneumatici ricostituiti Bandag R168. Grazie al continuo progresso delle tecnologie produttive e dei materiali impiegati il Bandag ricostituito non ha solamente un aspetto molto simile a un pneumatico nuovo, ma offre anche eccezionali livelli di qualità, affidabilità e resa chilometrica, molto simili a quelle dei pneumatici Bridgestone tradizionali.



### SPEEDLINE TRUCK

## RUOTE DAL FORTE APPEAL PER MOTRICI E SEMIRIMORCHI

Speedline Truck, marchio produttore di ruote per autocarri appartenente al Gruppo Ronal, amplia la sua gamma di ruote con portata di 5mila kg introducendo una versione design nella gamma ET 120 da installare su motrici e rimorchi. Con la SLT 2898 di formato 22,5x11,75" Speedline Truck si rivolge a clienti e consumatori finali che prestano particolare interesse alla forma e al contenimento del peso. Rispetto al modello già particolarmente leggero con fori circolari, questa ruota di soli 24,2 kg presenta un'ulteriore riduzione del peso di 1,3 kg, determinando quindi un risparmio di peso di quasi 8 kg per semirimorchio.

La SLT 2898 assicura dunque un ulteriore contributo all'incremento dell'efficienza del trasporto e della redditività di flotte e consumatori finali. Oltre ai conosciuti fori stilizzati della serie di ruote di design firmate Speedline Truck, la SLT 2898 dispone anche della speciale valvola Speedline Truck, con ulteriore protezione contro la corrosione e momento ridotto per sollecitazioni minori. La ruota presenta l'omologazione TÜV e ABE per il mercato dei ricambi tedesco. È proposta con fori da 26 e 32 mm, e oltre che nella versione con superficie diamantata già nota per la sua ottimale qualità, è disponibile anche nella versione lucida a specchio.



La SLT 2898 è presente nella dotazione standard di autocarri nonché presso numerosi produttori di rimorchi e selezionati partner del mercato dei ricambi. Il Gruppo svizzero Ronal è tra i maggiori produttori di ruote forgiate in metallo leggero per veicoli commerciali, rimorchi e autobus. L'azienda è da decenni partner competente e affidabile sia nella dotazione originale di componenti che nel commercio specializzato.

### BRIDGESTONE EUROPE

## MINARDI NUOVO EXECUTIVE CHAIRMAN

Nuovo ingresso ai vertici Di Bridgestone Europe. A partire dal 1° Marzo 2014, Eduardo Minardi si è stabilito presso la sede europea della multinazionale a Bruxelles assumendo l'incarico di Executive Chairman. Precedentemente, Minardi ha rivestito le cariche di Chief Operating Officer di Bridgestone Americas Inc. e Chairman, CEO e Presidente di Bridgestone Tire Operations. Franco Annunziato, CEO e Presidente di Bridgestone Europe, commentando la nuova carica di Eduardo Minardi presso la sede europea, ha dichiarato: "L'annuncio, che fa parte di una strategia globale volta a collocare i migliori manager secondo le linee guida della Strategic Business Unit, sottolinea chiaramente l'impegno continuo di Bridgestone nel voler rinforzare la governance aziendale, grazie a una cultura d'impresa internazionale e all'utilizzo dei punti di forza dell'organizzazione, attraverso una rete globale che promuove lo sviluppo e la promozione di talenti diversi, con caratteristiche uniche e differenti. Sono molto contento dell'entrata di Eduardo nella squadra di Bridgestone Europe e di avere l'opportunità di collaborare a stretto contatto con lui. Parlo a nome di tutto il team affermando di essere lieto di poter fare affidamento sul suo background multiculturale e sui 25 anni di esperienza nel business internazionale con il Gruppo Bridgestone".

I cambiamenti annunciati sono a sostegno del



piano a medio termine, stabilito nel 2013 dal Gruppo Bridgestone, e della volontà di impiegare i migliori talenti del management per guidare le future attività a livello mondiale. Bridgestone Italia Sales è la sede di coordinamento di Bridgestone South Region, una delle 6 regioni commerciali in cui sono raggruppate le società europee del gruppo Bridgestone.

La South Region comprende 11 paesi oltre l'Italia: Albania, Bosnia Erzegovina, Bulgaria, Croazia, Kosovo, Macedonia, Malta, Montenegro, Romania, Serbia, Slovenia e in essa lavorano un totale di 200 dipendenti. Il business del Gruppo Bridgestone in Europa vede occupati 13mila dipendenti e operativi un centro di Ricerca e Sviluppo e 8 stabilimenti. Bridgestone Corporation, con sede a Tokyo, è il primo produttore al mondo di pneumatici e prodotti derivati dalla gomma.

Iveco con



## PASSA IN VANTAGGIO CON DAILY. SUPERVAN E SUPERCAB A 22.400 EURO IN 3 ANNI A TASSO ZERO.

- + **Superpotenti** con il nuovo motore I46 CV Multijet II con il cambio a 6 marce.
- + **Superaccessoriati** con clima automatico, ESP e allestimento TOP per un maggior comfort.
  - + **Superversatili** con sospensioni pneumatiche di serie.
- + **Supervantaggiosi** solo fino al 31 marzo a un **prezzo incredibile: 22.400 Euro.**  
**In più, tasso zero per 3 anni su tutta la gamma Daily.**  
**Passa in vantaggio e vinci con Daily!**

Numero verde  
**800-800288**

**IVECO**  
WWW.IVECO.IT

**IVECO**  
**CAPITAL**



Offerta valida fino al 31/03/2014 sui veicoli in pronta consegna presso le concessionarie Iveco aderenti e fino ad esaurimento scorte. Valore di fornitura 22.400€ su versione SUPERVAN modello 35S15V/P 12 m<sup>3</sup> con allestimento Top, ESP, cambio manuale a 6 marce, sospensioni pneumatiche, ruota e porta-ruota di scorta, nei colori di serie; valore di fornitura 22.400€ su versione SUPERCAB modello 35S15/P con cassone fisso di serie, allestimento Top, ESP, cambio manuale a 6 marce, sospensioni pneumatiche, ruota e porta-ruota di scorta, nei colori di serie. Leasing a 36 mesi: 36 canoni da 554€; Tasso Leasing 0%; anticipo 10%; riscatto 1%. Spese pratica, Iva, trasporto e messa su strada escluse. Salvo approvazione Iveco Capital, per le condizioni contrattuali fare riferimento ai Fogli Informativi disponibili presso le Concessionarie. Messaggio pubblicitario con finalità promozionali. L'immagine è a solo scopo illustrativo.

# Intervista

Giovanni Portanova, Brand Manager LCV di Renault Italia

# La Losanga è sempre più green

FABIO BASILICO  
MONZA

Motori termici che sono sempre più ottimizzati dal punto di vista della riduzione dei consumi e delle emissioni e dell'ampliamento delle prestazioni; l'alternativa elettrica che è ormai diventata asse portante nei piani espansione del marchio. Per Renault, la green strategy fondata sulla riduzione dei costi di gestione e dell'impatto ambientale dei veicoli commerciali è in cima alla lista delle priorità, anche in Italia. Lo conferma in questa intervista Giovanni Portanova, Brand Manager LCV di Renault Italia.

**Come si è chiuso il 2013 per Kangoo Z.E., punta di diamante dell'offerta elettrica di Renault sul mercato dei commerciali?**

“Siamo leader di mercato nel comparto elettrico, anche se si tratta di un mercato molto particolare, dal momento che i veicoli elettrici non usufruiscono ancora di una grande diffusione e di un esteso utilizzo da parte dell'utenza commerciale per il fatto che occorre risolvere problematiche importanti come il costo di acquisto e l'implementazione di adeguate infrastrutture per la ricarica. Abbiamo chiuso l'anno con un totale di un centinaio di Kangoo Z.E. consegnati ad aziende”.

**Ci sono progetti importanti di mobilità elettrica che coinvolgono le istituzioni pubbliche?**

“C'è una serie di iniziative particolarmente interessanti sul territorio per ottimizzare la logistica del trasporto merci, come il car sharing, al centro dell'attenzione di comuni e soggetti privati. Sono progetti che richiedono tempo data la complessità delle variabili in gioco, in primis quella legata alle infrastrutture. Alcuni però sono già in dirittura d'arrivo: per esempio, a Padova e Genova le

istituzioni pubbliche locali sono molto attive in questo senso”.

**Come possiamo immaginare l'evoluzione del progetto Kangoo Z.E.?**

“L'evoluzione è legata alle politiche di mobilità del territorio che i comuni saranno in grado di realizzare. Se, ad esempio, il comune di Roma adotta il piano di chiudere ampie zone del centro al passaggio dei veicoli, diventa necessario ripensare completamente la logistica della movimentazione delle merci all'interno di un'area urbana e la soluzione del veicolo elettrico diventa veramente interessante. Dove c'è necessità dettata da nuove regolamentazioni ecco che la scelta di ricorrere al veicolo elettrico diventa conseguente”.

**Quali sono gli ostacoli su questo cammino?**

“A parte le problematiche di

cui ho già parlato, c'è anche da tenere in considerazione la non conoscenza di cosa sia a tutti gli effetti un veicolo elettrico, per esempio per quanto riguarda l'autonomia, che viene giudicata un grande ostacolo. In realtà, le sperimentazioni che abbiamo condotto in collaborazione con diversi operatori logistici che hanno potuto utilizzare il Kangoo Z.E. dimostrano l'utilità di un veicolo di questo genere: l'autonomia reale di 80-90 km è perfettamente in linea con le esigenze quotidiane di operatori che svolgono attività di movimentazione merci all'interno dell'area urbana”.

**Ci saranno novità nel prossimo futuro all'interno della gamma Kangoo Z.E.?**

“A oggi, la nuova gamma Kangoo Express, disponibile in Italia da giugno 2013, è caratterizzata da una dotazione tecno-

logica completa così come si presenta sul mercato. E questo vale anche per Kangoo Z.E.. A breve quindi non ci saranno novità su una gamma già particolarmente completa”.

**L'impegno di Renault sulla mobilità più efficiente ed ecologica riguarda anche i motori termici...**

“Certamente. Renault è molto impegnata a migliorare quelle che sono le prestazioni dei motori dal punto di vista della potenza e della coppia ma anche sul fronte delle riduzioni dei consumi e delle emissioni di CO2. L'evoluzione, implementata a giugno, del 1.5 dCi adottato dalla nuova gamma Kangoo Express lo dimostra. I dati sui consumi di 4,3 litri ogni 100 km con emissioni di CO2 di 102 g/km non passano inosservati. In futuro i miglioramenti continueranno a interessare tutti



Giovanni Portanova, Brand Manager LCV di Renault Italia

i nostri modelli, anche in vista dell'introduzione della normativa Euro 6 per i veicoli commerciali, prevista per il 2016. L'introduzione di nuovi motori sempre più perfezionati è lo step che ci permette di avvicinarci nel migliore dei modi all'Euro 6”.

**Quali sono stati i risultati del 2013 di Renault LCV?**

“Il 2013 si è chiuso sostanzialmente in linea con il 2012, con un leggerissimo calo di quota mercato per quanto riguarda il marchio Renault dovuto a problematiche legate alla produzione che ha comportato nella prima parte dell'anno l'allungamento dei tempi di consegna e una ridotta disponibilità del Kangoo Express nella fase di passaggio tra la nuova gamma e la precedente. Da giugno la situazione è notevolmente migliorata con l'arrivo del nuovo Kangoo Express. Nella prima parte dell'anno le difficoltà sono state compensate dal Dacia Dokker Van. Quindi il cumulo dei due marchi del Gruppo, Renault e Dacia, risulta sostanzialmente in linea con l'anno precedente. Siamo soddisfatti perché in fondo non potevamo contare su molte novità di prodotto, tranne ovviamente il Kangoo Express. Come Gruppo la nostra quota si attesta sul 7-8 per cento del mercato veicoli commerciali, 6,6 per cento appannaggio di Renault e poco più dell'1 per cento per Dacia”.

**Quali le previsioni per il 2014?**

“In linea con il 2013, anno in cui abbiamo raggiunto il punto più basso del mercato, con un immatricolato generale sotto le 100mila unità. Confidiamo ci possa essere nel 2014 una ripresa, almeno nell'ultima parte dell'anno, ma siamo molto prudenti. Quante volte si è parlato di una ripresa che poi non si è verificata? Il nostro obiettivo è consuntivare una crescita, grazie alla massima disponibilità della nuova gamma Kangoo Express”.

**Ci saranno particolari cambiamenti all'interno del mercato di riferimento?**

“Fino a quattro/cinque anni fa il segmento più importante era quello dei grandi furgoni che oggi però fanno gli stessi numeri delle furgonette. Da qualche anno la segmentazione interna al mercato dei veicoli commerciali è abbastanza stabile e vede il dominio su tutti dei due grossi sottosegmenti dei large van e delle furgonette. Non credo che a breve la situazione si modificherà”.

**Ci saranno novità per quanto riguarda altri modelli della vostra gamma?**

“Verso fine anno, per la precisione a settembre, ci sarà una novità molto importante, il rinnovo completo del Traffic, un modello che ancora oggi dimostra con i fatti la sua validità sia dal punto di vista del design che tecnico. Per quanto riguarda Dacia, non ci sono novità in arrivo. Continueremo a promuovere le caratteristiche vincenti del Dokker Van”.



Linee accattivanti e prestazioni garantite per il Kangoo Z.E., protagonista dell'offerta elettrica di Renault.

## COSTI DI GESTIONE OTTIMIZZATI CON KANGOO Z.E.

## LEADERSHIP EUROPEA INDISCUSSA TRA I VEICOLI DA LAVORO ELETTRICI

Sono diverse le aziende private e le istituzioni pubbliche che hanno dato fiducia al Kangoo Z.E. (in gamma insieme a Kangoo Maxi Z.E. e Kangoo Z.E. Combi Maxi), la versione full electric della popolare furgonetta francese che detiene la leadership del mercato veicoli commerciali elettrici nel vecchio continente. Renault Kangoo Z.E. è pensata per un trasporto delle merci nei centri urbani rispettoso dell'ambiente. Si propone come supporto efficace alle attività professionali, conciliando funzionalità di carico (fino a 4,6 metri cubi il volume), economicità d'acquisto e di costi d'utilizzo e garantendo i più elevati standard di qualità, affidabilità e sicurezza. È dotata di una batteria da 44 kW e ha un'autonomia

media reale di 80-90 km, più che necessaria per svolgere attività quotidiana di trasporto merci in ambito urbano. La furgonetta eco-friendly si ricarica in un tempo compreso tra 6 e 9 ore su una Wall Box (infrastruttura di ricarica domestica), in ufficio o a casa, oppure su una colonnina di ricarica pubblica.

Kangoo Z.E. è uno dei quattro modelli che compongono la gamma Z.E. (zero emissioni) di Renault, l'unico costruttore automobilistico a proporre oggi sul mercato una serie completa di veicoli full electric tecnologicamente innovativi ed economicamente accessibili, adatti a tutte le esigenze di mobilità privata e professionale: il quadriciclo urbano Twizy, la berlina grande

Fluence Z.E., la furgonetta commerciale Kangoo Z.E. e la berlina compatta Zoe. Nuovo Kangoo Z.E. è in linea con il Nuovo Kangoo Express e per questo adotta un frontale che integra la nuova identità di marca. È stata maggiormente evidenziata la differenziazione di design tra la versione elettrica e quella termica della furgonetta: l'appartenenza al mondo elettrico di Nuovo Kangoo Z.E. è sottolineata dall'aspetto azzurrato della Losanga, dalle modanature della calandra e dai prolungamenti dei gruppi ottici posteriori, nonché dall'aggiunta di mascherine dei proiettori nere.

Nel corso del 2013 la gamma dei veicoli commerciali Kangoo, che già comprendeva sette veicoli con tre lunghezze (Kangoo Express, Compact e Maxi), due energie (termica ed elettrica) e due versioni, 2 o 5 posti, è stata ulteriormente impreziosita da un rinnovamento stilistico e contenutistico che ha permesso di aggiungere una configurazione supplementare, con 3 posti anteriori, disponibili in opzione su tutte le lunghezze ad esclusione di Kangoo Z.E., Kangoo Maxi Z.E. e

Kangoo Maxi 5 posti. Punto di riferimento nel mondo delle furgonette, Kangoo Express è equipaggiato con un'ampia gamma di parsimoniosi propulsori diesel e benzina: gli Energy 1.5 dCi 75 e 90 cv, Energy TCe 115 cv ed Energy dCi 110 cv adottano le tecnologie Stop & Start e recupero dell'energia in decelerazione.

Kangoo arriva oggi a consumare solo 4,3 litri/100 km in ciclo misto, con emissioni di CO2 ferme a 102 g/km. Un risultato al top del segmento. Questa riduzione dei consumi si riflette anche nella diminuzione dei costi d'esercizio e del Total Cost of Ownership, elemento fondamentale per la vita delle flotte aziendali e viatico per un utilizzo più economico ed ecologico dei veicoli.

Su Kangoo Express sono proposti anche nuovi equipaggiamenti, come l'ESP che include anche l'Extended Grip per una migliore tenuta di strada, e la funzione di assistenza alle partenze in salita (Hill Start Assist), e come il sistema multimediale collegato e integrato Renault R-Link (in opzione) e la telecamera di retromarcia.

# LA FORMULA DEL RISPARMIO CITROËN HA UN RISULTATO VINCENTE.

<b>5</b>	+	<b>5</b>	+	<b>5</b>	=	<b>FINO AL 50% DI SCONTO SULL'ACQUISTO DEL VEICOLO</b>
ANNI DI TRANQUILLITÀ		ANNI DI MANUTENZIONE ORDINARIA E STRAORDINARIA INCLUSA		ANNI DI ASSISTENZA STRADALE		



**CITROËN NEMO**  
A 7.594 EURO

**FINO A**  
**-37%**

**CITROËN BERLINGO**  
A 8.653 EURO

**FINO A**  
**-40%**

**CITROËN JUMPY**  
A 11.773 EURO

**FINO A**  
**-43%**

**CITROËN JUMPER**  
A 11.145 EURO

**FINO A**  
**-50%**

CITROËN preferisce **TOTAL**

**SOLO CITROËN TI FA LAVORARE NELLE MIGLIORI CONDIZIONI.  
SE ACQUISTI UN VEICOLO COMMERCIALE CITROËN CON  
FINANZIAMENTO O LEASING A TASSO AGEVOLATO TAN 3,99%  
HAI LO SCONTO FINO AL 50% E:**

**5 anni** di tranquillità (2 anni di garanzia e 3 anni di estensione di garanzia).  
**5 anni/180.000 Km** di manutenzione ordinaria e straordinaria.  
**5 anni** di assistenza stradale.

**CRÉATIVE TECHNOLOGIE**



Offerta netta IVA, MSS e IPT, valida in caso di rottamazione o permuta. L'offerta è valida in caso di sottoscrizione di Leasing Finanziario o finanziamento rateale rivolto ai Clienti Business possessori di partita IVA di Citroën Financial Services, comprensivo di servizio FreeDrive per la durata di 60 mesi/180.000 Km. Esempio di Leasing Finanziario rivolto ai Clienti Business possessori di partita IVA riferito a Citroën Jumper Furgone L1H1 28 2.2 HDi 110. Prezzo di vendita promozionato in caso di permuta o rottamazione e sottoscrizione di Leasing Finanziario di Citroën Financial Services comprensivo di servizio FreeDrive per la durata indicata (manutenzione ordinaria e straordinaria per 60 mesi/180.000 Km) 11.145€ IVA esclusa, messa su strada esclusa (IPT esclusa). Primo canone 2.707€ IVA esclusa + 59 canoni mensili da 340€ IVA esclusa - possibilità di riscatto 503€ IVA esclusa - nessuna spesa di istruttoria - spese di gestione contratto che ammontano allo 0,09% dell'importo relativo al prezzo di vendita del veicolo decurtato del primo canone. TAN 3,99% TAEG/ISC 6,08%. Il canone include i servizi opzionali FreeDrive Business (manutenzione ordinaria e straordinaria 60 mesi/180.000 Km) e Azzurro Insieme (Antifurto con polizza furto e incendio, Prov. VA). Importo mensile dei servizi IVA esclusa 149€. Esempio di finanziamento rateale rivolto ai Clienti Business possessori di partita IVA riferito a Citroën Jumper Furgone L1H1 28 2.2 HDi 110. Prezzo di vendita promozionato in caso di permuta o rottamazione e sottoscrizione di finanziamento rateale Speciale B2B di Citroën Financial Services comprensivo di servizio FreeDrive per la durata indicata (manutenzione ordinaria e straordinaria per 60 mesi/180.000 Km) 14.972€ IVA inclusa, messa su strada inclusa (IPT esclusa). Anticipo 3.000€. Imposta sostitutiva sul contratto in misura di legge. Spese di incasso mensili 3,5€. Importo totale del credito 12.322€. Spese pratica 350€. Importo totale dovuto 13.620€. 60 rate mensili da 415€. TAN (Fisso) 3,99%, TAEG 6,10%. La rata mensile comprende il servizio facoltativo FreeDrive Business (manutenzione ordinaria e straordinaria per 60 mesi/180.000 Km) e Azzurro Classic (Antifurto con polizza furto e incendio, Prov. VA). Importo mensile dei servizi 185€. Note legali comuni: l'estensione di Garanzia triennale è ricompresa nel servizio FreeDrive Business. Vantaggio economico riconosciuto al Cliente in entrambi gli esempi rappresentati pari a 10.975€, di cui 9.347€ riconosciuti per azione promozionale, permuta o rottamazione e 1.628€ nel caso di sottoscrizione del servizio FreeDrive per la durata indicata, su un prezzo di vendita di 22.120€ (IVA esclusa, messa su strada esclusa, IPT esclusa). Scade il 31/03/2014. Salvo approvazione Citroën Financial Services - divisione Banque PSA Finance - Succursale d'Italia. Fogli informativi analitici presso la Concessionaria. Le foto sono inserite a titolo informativo. Info su citroen.it.

RENAULT

# Alle porte il nuovo Traffic

LOGO INGRANDITO E POSIZIONATO IN VERTICALE SUL FRONTALE, PRESENTA UN CARATTERE DINAMICO E DECISO. "UN FURGONE DA VIVERE" LO DEFINISCE IL DESIGNER KIHYUN JUNG. IN PRODUZIONE DAL 1981, TRAFIC CONTINUA A MIETERE SUCCESSI NELLE VENDITE E A RISCUOTERE IL CONSENSO DEI PROFESSIONISTI DEL TRASPORTO.

EMANUELE GALIMBERTI  
ROMA

Generazione intermedia di veicoli commerciali leggeri in produzione sin dal 1981, la gamma Traffic è uno dei pilastri su cui si costruisce l'offerta di veicoli commerciali della Losanga. Dopo più di 34 anni di indiscusso successo e più di 1,6 milioni di unità vendute, Renault Traffic si rinnova completamente la prossima estate. Il bozzetto ufficiale, svelato in forma ufficiale, rivela alcune delle principali caratteristiche del futuro veicolo. "Le sue linee - dichiara Kihyun Jung, Designer di Nuovo Renault Traffic - integrano e valorizzano la nuova identità di marca Renault con un logo ingrandito e posto in verticale sul frontale. Il mio obiettivo era conferire a questo modello un carattere più dinamico e deciso, senza dover rinunciare alla robustezza e alla praticità che i clienti si aspettano dal loro furgone".

Con il debutto della terza generazione di Traffic, Renault ha voluto soddisfare in modo sempre più adeguato e attento le esigenze dei professionisti del trasporto, proponendo loro un "vero e proprio furgone da vivere". Un nuovo design, nuovi motori che beneficiano dell'esperienza Renault in Formula 1

e nuove tecnologie rafforzano il modello della Marca che si conferma primo costruttore in Europa di veicoli commerciali leggeri dal 1998.

Leader europeo nel mercato dei veicoli commerciali e con una consolidata esperienza negli allestimenti per fornire le migliori soluzioni alle diverse tipologie di trasporto ed esigenze professionali, Renault ha puntato su Traffic come uno dei protagonisti delle principali manifestazioni al mondo nei più diversi settori legati alle professioni che necessitano di trasporto quotidiano. Un esempio è Sigep, la kermesse più importante al mondo nel settore della gelateria artigianale e vetrina primaria del dolciario artigianale e caffè. Giunta alla XXXV edizione, Sigep si è svolta a Rimini con circa 150mila visitatori che hanno affollato i 110mila mq espositivi della fiera romagnola, decretando una volta in più l'ampio consenso da parte del pubblico. Renault ha scelto di essere presente a questa manifestazione di livello internazionale dedicata alle ultime novità non solo in termini di materie prime e ingredienti ma anche di impianti e attrezzature, presentando interessanti novità prodotte concepite proprio per rispondere al meglio alle specifiche esigenze degli operatori di

settore. Confermando la sua capacità e il suo impegno nel realizzare allestimenti professionali, in collaborazione con le società Eutec e Carfiberglass, Renault ha presentato uno stupendo esemplare di Renault Traffic coibentato con gruppo frigorifero. Al suo fianco un Renault Master con cella refrigerata a -33°, allestito con piastre eutettiche, e Nuovo Renault Kangoo Express, allestito con Cover in HACCP.

Altro successo per Traffic nel mondo del volontariato sociale: ANCoS-Confartigianato ha scelto la Losanga quale partner per la fornitura di dodici veicoli Renault Traffic Passenger, da destinare al trasporto disabili. I Renault Traffic Passenger sono stati finanziati da ANCoS con il contributo del 5x1000 e destinati a cooperative locali e associazioni operanti in tutto il territorio nazionale in ambito sociale per assolvere alle esigenze di mobilità di disabili e persone non autosufficienti, consentendo loro di accedere a servizi e opportunità altrimenti non fruibili, e migliorando la qualità della loro vita. Dotato di motore 2.0 dCi da 115 cv, il Renault Traffic Passenger scelto per tali servizi è un veicolo dotato di elevati comfort e livelli di sicurezza grazie ad esempio alla presenza dell'ABS con assi-



## QUATTRO NUOVI SERVIZI ON LINE

### FUNZIONALE CON IL NAVIGATORE CARMINAT TOMTOM

Tutta la gamma di veicoli commerciali Renault, leader in Europa da 13 anni, è equipaggiata con il navigatore Carminat TomTom LIVE. Questa recentissima evoluzione è dotata di 4 nuovi servizi on line ed è ampiamente accessibile a tutti i professionisti del trasporto, grazie al prezzo di vendita di 490 euro. Sempre pronto per essere utilizzato e aggiornato, il navigatore risponde alle aspettative dei privati e delle flotte aziendali che beneficiano delle sue performance in termini di gestione, di sicurezza e ottimizzazione delle trasferte professionali. Carminat TomTom, frutto della partnership nata nel 2009 tra TomTom e Renault, evolve costantemente per garantire la massima efficacia. Nel 2010, il navigatore ha integrato nuove funzionalità, quali IQ Routes (miglior itinerario in funzione di statistiche sulle velocità reali di percorrenza rilevate su strada) e Advanced Lane Guidance (immagine realistica degli incroci e delle corsie di marcia). Alla fine del 2010, con il lancio della versione LIVE, il navigatore ha raggiunto un livello ancora superiore nell'assistenza alla guida. Tutta la gamma dei veicoli commerciali può beneficiare di 4 innovativi servizi on line: HDTraffic, miglior servizio di informazioni sul traffico in tempo reale, nei Paesi di commercializzazione; Allarme autovelox, che segnala la presenza di autovelox mobili; Ricerca locale Google, che propone punti di interesse, scelti in un catalogo di circa 20 milioni di referenze, grazie a un motore di ricerca efficace ed intuitivo; Previsioni meteorologiche a 5 giorni. I servizi Carminat TomTom LIVE sono disponibili tramite abbonamento annuale TomTom HOME, al prezzo di 59 euro, o come "pack 3 anni", proposto a 149 euro. I professionisti del trasporto beneficiano di un periodo di 3 mesi di prova gratuita.



Il Traffic Passenger destinato al trasporto disabili a cura di ANCoS- Confartigianato. A destra, un Master con cella isoterma.



LA NUOVA CLASSE V EREDE DEL VIANO

# Professione Berlina



A CURA DI FABIO BASILICO

MONACO

Un'autentica berlina con un massimo di otto posti destinata a un impiego versatile con al centro le quotidiane necessità di una famiglia e quelle legate al tempo libero, ma nel contempo in grado di soddisfare le esigenze degli operatori professionali come elegante shuttle o navetta per il trasporto di Vip od ospiti di strutture alberghiere. E' la doppia anima della nuova Mercedes-Benz Classe V, l'erede ufficiale del Viano, veicolo della gamma vans della Stella. Non è un caso dunque che la nuova vettura venga venduta anche dalla rete Mercedes-Benz specializzata in veicoli commerciali. Con la Classe V, progettata dalla divisione Mercedes-Benz Vans, la Casa di Stoccarda ridefinisce il concetto di monovolume, fissando nuovi parametri per l'intero segmento.

Monovolume Mercedes-Benz che rappresenta la soluzione ideale per tutti coloro che apprezzano l'abitabilità generosa coniugata a stile e comfort, la nuova Classe V si allinea alla filosofia costruttiva che accomuna le automobili della Stella: abitabilità premium, funzionalità esemplare, prestigio, comfort, efficiente piacere di guida e sicurezza. "Ordinabile da questo mese a un prezzo di listino che parte da 35mila euro, con consegne al via da giugno, la Classe V si inserisce in un mercato che in Italia vale 7/8mila pezzi l'anno, di cui un migliaio si stima appannaggio della nuova arrivata - ha dichiarato Dario Albano, Direttore commerciale Van di Mercedes-Benz Italia - La monovolume tedesca è disponibile nei tre allestimenti Executive, Sport e Premium, con due varianti di passo, tre lunghezze diverse e tre moderne motorizzazioni turbodiesel quattro cilindri.

ORDINABILE DA QUESTO MESE A UN PREZZO DI LISTINO CHE PARTE DA 35MILA EURO, CON CONSEGNE AL VIA DA GIUGNO, LA NUOVA MONOVOLUME EREDE DEL VIANO SI INSERISCE IN UN MERCATO CHE IN ITALIA VALE 7/8MILA PEZZI L'ANNO, DI CUI UN MIGLIAIO SI STIMA APPANNAGGIO PROPRIO DI CLASSE V. È DISPONIBILE NEI TRE ALLESTIMENTI EXECUTIVE, SPORT E PREMIUM, CON DUE VARIANTI DI PASSO, TRE LUNGHEZZE DIVERSE E TRE MODERNE MOTORIZZAZIONI TURBODIESEL QUATTRO CILINDRI.



Dario Albano, Direttore commerciale Van di Mercedes-Benz Italia

cutive, Sport e Premium, con due varianti di passo, tre lunghezze diverse (Compact, Long ed Extralong), comprese tra 4,89 e 5,37 metri, e tre moderne motorizzazioni turbodiesel quattro cilindri. E come ogni nuova Serie di vetture Mercedes-Benz anche la Classe V prende il via con una Edition 1 a produzione limitata. Il modello speciale monta il propulsore top di gamma da 190 cv e il cambio automatico 7G-Tronic Plus".

Anche dal punto di vista stilistico, la nuova Classe V denota immediatamente la sua appartenenza alla famiglia di autovetture Mercedes-Benz. Il look esterno ha un forte impatto visivo ed emozionale. Al centro del poderoso frontale si trovano la mascherina del radiatore verticale con la Stella centrale tridimensionale

e i gruppi ottici dalla linea progressiva che, in anteprima per questo segmento, presentano (a richiesta) tutte le funzioni delle luci con tecnica Led. L'impressione nella vista laterale è quella di una fiancata allungata che esprime dinamismo e ben si raccorda con la coda che offre gruppi ottici avvolgenti, che possono anch'essi disporre di tecnica Led.

All'interno si viene accolti in un abitacolo dove l'eleganza fa da cornice a un concentrato di modernità e funzionalità. Per sedili, volante e leva del cambio manuale è disponibile anche la raffinata pelle Nappa. Particolarmente attrattiva è la forma dinamica della plancia portastrumenti, suddivisa in due parti. La parte superiore e quella inferiore sono separate da un grosso inserto

tridimensionale che crea un effetto ottico di grande ampiezza e conferisce un tocco di sofisticata eleganza. "I sedili nel vano posteriore possono essere configurati in molti modi e soddisfare così qualsiasi esigenza - ha aggiunto Albano - La dotazione di serie prevede quattro sedili singoli Comfort con braccioli ripartiti su due file. In alternativa ai sedili singoli, per entrambe le file posteriori sono disponibili una panca a due posti con schienale in due parti ribaltabili singolarmente e una panca a tre posti con cuscini in due parti e schienale in tre parti. Il sedile esterno destro della panca a tre posti può essere ribaltato in avanti o smontato separatamente. L'intera panca è ribaltabile per creare spazio sufficiente ad accogliere bagagli voluminosi quali attrezzature sportive o mobili appena acquistati per la camera dei ragazzi. Senza contare che chi desidera pernottare a bordo della Classe V, può equipaggiare l'ultima fila di sedili con una panca a tre posti in versione cuccetta Comfort. Particolare interessante, lungo le guide di scorrimento con dispositivo di bloccaggio rapido è possibile far scorrere i sedili e le panche avanti e indietro oppure di sporli in posizione vis-à-vis. Tutti i sedili sono inoltre asportabili, di modo che sia possibile configurare in qualsiasi momento una superficie di carico legata alle necessità contingenti".

Per facilitare le operazioni

di carico e scarico dei bagagli, la Classe V presenta una novità unica nel segmento delle monovolume: il lunotto apribile e chiudibile indipendentemente dal portellone posteriore. Un'altra caratteristica unica della nuova Classe V è l'optional del portellone Easy-Pack, apribile e chiudibile elettricamente e comodamente arrestabile in qualsiasi posizione.

Al lancio la nuova Classe V viene offerta con il modernissimo turbodiesel 4 cilindri da 2.1 litri con sovralimentazione a due stadi, che ha già dato grande prova di sé in numerose altre Serie di autovetture Mercedes - dalla Classe A alla Classe S - ed è stato ulteriormente sviluppato in modo specifico per le monovolume. Il motore è disponibile in tre versioni di potenza: si parte con il V 200 CDI, che sviluppa 100 kW/136 cv e una coppia massima di 330 Nm; a seguire troviamo il V 220 CDI da 120 kW/163 cv e 380 Nm. Entrambi sono superiori di 20 Nm rispetto ai predecessori con circa 2 litri in meno di carburante. "Con un consumo di soli 5,7 litri per 100 km e un valore delle emissioni di CO2 pari a 149 g/km, il V 220 CDI ha la leadership assoluta nel proprio segmento", ha spiegato Dario Albano. Il terzo livello è quello della motorizzazione top di gamma V 250 BlueTEC da 140 kW/190 cv e 440 Nm: "tanto agile e brillante in ripresa quanto il precedente turbodiesel V6 da 3 litri. I consu-

mi sono invece nettamente inferiori: con 6 litri di gasolio per 100 km, a parità di prestazioni il turbodiesel a quattro cilindri consuma il 28 per cento di carburante in meno rispetto al sei cilindri - ha detto ancora il Direttore commerciale Van di Mercedes-Benz Italia - Inoltre, grazie a BlueTEC la Classe V 250 risulta essere la prima vettura nel segmento a essere conforme alla norma sui gas di scarico Euro 6".

Il modello V 250 BlueTEC è equipaggiato di serie con il cambio automatico 7G-Tronic Plus con leva del cambio Direct Select e comandi al volante Direct Select. Il sette rapporti, dotato di funzione Eco start/stop, si affianca all'altra proposta, l'Eco Gear a sei marce manuale. La funzione Eco start/stop è parte integrante del pacchetto BlueEFFICIENCY, che è incluso nella dotazione di serie di tutte le versioni equipaggiate con il cambio automatico 7G-Tronic Plus ed è disponibile a richiesta per le varianti con cambio manuale a 6 marce. Il pacchetto comprende inoltre la pompa d'alimentazione regolata secondo il fabbisogno e il rivestimento integrale del vano motore e del sottoscozza, grazie al quale il vento di marcia scivola sotto la carrozzeria senza formare vortici. Un altro primato della Classe V all'interno del segmento di rappresentanza è il tasto Agility Select, che in abbinamento al cambio automatico permette di aumentare il piacere di guida secondo il proprio gusto personale. Premendo il pulsante, il guidatore può infatti scegliere tra quattro programmi di marcia, optando per uno stile di guida economico, confortevole, sportivo o manuale.

SI CHIAMA "MERCEDES-BENZ INTELLIGENT DRIVE" L'INSIEME DEGLI UNDICI SISTEMI DI ASSISTENZA ALLA GUIDA FUNZIONALI E INNOVATIVI, BASATI SU MODERNE TELECAMERE E SENSORI RADAR E A ULTRASUONI. GIÀ INTRODOTTI SULLE NUOVE CLASSE E E CLASSE S ORA DIMOSTRANO LA LORO UTILITÀ ANCHE A BORDO DELLA NUOVA CLASSE V.

La sicurezza Mercedes-Benz è sempre stata particolarmente attenta. Lo dimostra anche con la nuova Classe V. L'ampia dotazione di equipaggiamenti per il comfort e la sicurezza di cui la monovolume è dotata comprende ben 11 sistemi di assistenza alla guida innovativi, basati su moderne telecamere e sensori radar e a ultrasuoni, che sono stati introdotti sulle nuove Classe E e Classe S con il no-

senso al sistema di assistenza abbaglianti adattivi o all'Intelligent Light System con tecnica interamente Led. La maggior parte di questi sistemi di assistenza fanno per la prima volta la loro apparizione in questo segmento. Il sistema di assistenza in presenza di vento laterale (proposto anche sullo Sprinter) è in grado di ridurre l'azione del vento e di mantenere stabilmente in traiettoria la monovolume. Quando, attra-



Dettaglio della plancia portastrumenti dalla forma dinamica. È suddivisa in due parti separate da un grosso inserto tridimensionale.

me di "Mercedes-Benz Intelligent Drive". Di serie c'è il sistema di assistenza in presenza di vento laterale e l'Attention Assist, che è in grado di allertare il guidatore stanco o distratto. A richiesta sono inoltre disponibili altri nove sistemi di assistenza, dal Park Assist al Collision Prevention Assist, dal riconoscimento automatico dei segnali stradali con funzione di allerta marcia in contro-

verso i sensori dell'Electronic Stability Program ESP, il sistema rileva la necessità di un intervento correttivo, assiste il guidatore frenando la ruota anteriore e quella posteriore sul lato esposto al vento. Questo intervento produce un momento d'imbardata che riduce l'influsso del vento laterale sulla monovolume. Il sistema di assistenza in presenza di vento laterale è attivo da una velocità



## La guida si fa sempre

di 80 km/h nei tratti di strada rettilinei e nelle curve moderate. Se il guidatore interviene in prima persona con rapide o decise correzioni sul volante, il sistema di assistenza in presenza di vento laterale passa automaticamente in secondo piano. Se il vento laterale rilevato è di debole intensità, il sistema non lo considera ed entra in azione soltanto a partire da un determinato valore di soglia. Anche il vento laterale continuo e costante viene ignorato. Le ricerche hanno infatti dimostrato

che questa situazione di marcia influisce in misura minore sul comfort e sulla sensazione di sicurezza e viene compensata intuitivamente dal guidatore.

L'Attention Assist è in grado di riconoscere tempestivamente i primi sintomi di stanchezza e disattenzione e di segnalare al guidatore della Classe V la necessità di una pausa. Il sistema analizza costantemente il comportamento del guidatore basandosi su oltre 70 parametri, tra cui l'ora, la durata del viaggio e la velocità, i

movimenti dello sterzo, l'accelerazione longitudinale e trasversale della vettura, la velocità di imbardata e come il guidatore utilizza l'autoradio, gli indicatori di direzione o il volante multifunzione. Nel menu Attention Assist sul display multifunzione della strumentazione viene visualizzato un indicatore a barre che segnala su una scala di cinque livelli il grado momentaneo di attenzione (Attention Level) del guidatore. Viene visualizzata anche l'ultima pausa effettuata e vie-

ne indicato se il sistema è inattivo, ad esempio a causa del superamento delle soglie minime o massime di velocità. Se il livello d'attenzione è basso, viene emesso un segnale acustico e compare il simbolo di una tazza di caffè che invita a fare una pausa. Contemporaneamente il Comand Online effettua la ricerca di un'area di servizio. Il sistema è attivo nell'intervallo di velocità tra 60 e 200 km/h ed è possibile disattivarlo o impostare il livello di sensibilità. Il Park Assist age-

### INTERVISTA

## DIETER ZETSCHKE: "FUNZIONALITÀ, COMFORT E STILE COME NESSUN'ALTRA NEL SEGMENTO"

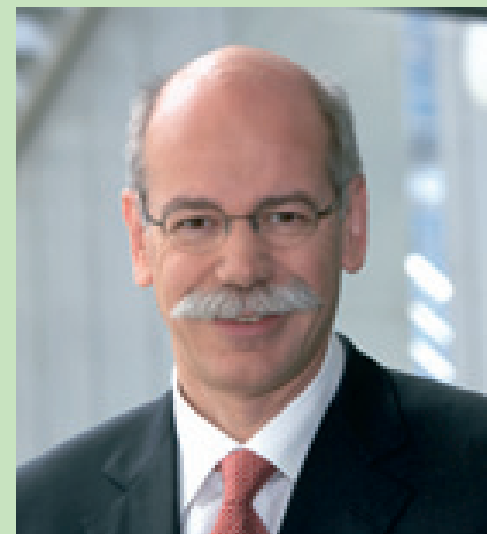
“Con la nuova Classe V abbiamo arricchito la già prestigiosa gamma di autovetture Mercedes-Benz di una berlina per massimo otto persone. La funzionalità, per un monovolume, è un dovere. Comfort e stile, un piacere. E la nuova Classe V li coniuga entrambi come nessun altro veicolo nel segmento è in grado di fare”. Così si è espresso durante la presentazione della nuova Classe V Dieter Zetsche, Presidente del Consiglio Direttivo di Daimler AG e responsabile della divisione Mercedes-Benz Cars. Nel presentare la nuova arrivata della gamma autovetture della Stella, Zetsche ha parlato di Mercedes-Benz come del “brand premium che attualmente ha il più alto tasso di crescita”. Prova ne è il fatto che le serie di riferimento, la Classe C, E e S, Mercedes-Benz ha il più giovane portfolio prodotti rispetto alla diretta concorrenza. “E nel 2014 - ha affermato Dieter Zetsche - lanceremo nuovi modelli anche nell'entry level, dalla GLA alle nuove smart”. Insieme ai truck e ai bus, Mercedes-Benz è il primo costruttore ad aver rinnovato completamente i suoi prodotti contestualmente all'introduzione dell'Euro 6. Il risultato è che la Stella sta guadagnando ulteriori quote di mercato. Un valido esempio del riuscito rinnovamento della gamma di Stoccarda è il nuovo Sprinter, punto di riferimento di Mercedes-Benz Vans, che ha permesso di espandere notevolmente la leadership di mercato. “Un punto cruciale della nostra strategia - ha detto il responsabile della divisione Mercedes-Benz Cars - è lo sviluppo di nuovi mercati a livello mondiale. Lo Sprinter ha già messo in chiaro che questo approccio è proficuo. Esso ha posto in essere un'intera categoria van che conti-

nua ancora oggi a definire nella sue caratteristiche di fondo. È un prodotto di esportazione di successo in circa 130 paesi. Anche la produzione dello Sprinter sta crescendo a livello internazionale: la nostra cooperazione con GAZ in Russia è solo l'ultimo tassello di un programma che continua. Noi continueremo nel contempo anche con l'obiettivo di una maggiore crescita nei mercati tradizionali, soprattutto in Europa Occidentale. Relativamente alla nuova Classe V, sono pienamente convinto che questo veicolo incrementerà significativamente i nostri fan europei. Perché offre non solo più spazio di qualsiasi altro veicolo adibito al trasporto passeggeri ma anche perché è un perfetto esempio dell'estensione della nostra leadership tecnologica”.

La domanda che spesso Zetsche si sente rivolgere è: “Perché Mercedes mantiene le automobili premium e i van sotto un unico brand?”. Con la nuova Classe V, il numero uno di Mercedes-Benz Cars ha la risposta: “Perché con la Classe V abbiamo un'automobile nella nostra gamma prodotti che non esiste altrove. E questo è dovuto non ultimo al fatto che la lettera 'V' sta anche per 'Vernetzen' (rete) e ciò significa network per le nostre differenti divisioni interne”. Le sinergie sono evidenti: Daimler investe in ricerca e sviluppo più di quasi ogni altro costruttore. E utilizza una larga parte di questo investimento attraverso le diverse divisioni. “La Classe V è la più giovane e forse la più attraente prova di ciò - ha ammesso Zetsche - E questo inizia con la qualità produttiva. ‘The best or nothing’ è più di un mot-

to per il nostro team produzione. Per essere sicuri di questo, stiamo approntando il nostro impianto van di Vitoria, in Spagna, per un cambiamento di produzione modelli con un investimento di circa 200 milioni di euro. Ma la Classe V non è solo ben costruita, è anche bella da vedere. Non ci sono dubbi che questa è una Mercedes: superiore, emozionale, classica. Tutto ciò è evidente. Inoltre, ha evidenti riferimenti agli headlights che troviamo sulla Classe S. E non riguardano solo il design. La Classe V è anche il primo veicolo nel suo segmento con tecnologia Led completa. Anche all'interno del veicolo è evidente che il fare rete è un vantaggio. Le somiglianze con gli interni della nuova Classe C ci sono”.

In termini di equipaggiamenti, la Classe V porta il segmento di riferimento a un nuovo livello. Ne è un esempio l'innovativo touchpad, lanciato sulla Classe C. La diffusione del know-how tra le varie divisioni funziona anche per quanto riguarda la maggior parte dei sistemi di assistenza di cui la Classe V è dotata e che sono stati in precedenza resi disponibili sulle auto alto di gamma di Mercedes. Un esempio è il Collision Prevention Assist. Come anche il Lane Keeping Assist, sviluppato inizialmente per i truck della Stella. “Noi non vogliamo solo essere leader nello sviluppo di innovazioni - ha sostenuto Dieter Zetsche - ma anche nella loro popolarizzazione. In questo modo, siamo sicuri che il traffico su strada stia diventando più sicuro per tutti i soggetti coinvolti. Nel contempo, il nostro obiettivo è che non solo gli utenti della strada abbiano una



positiva esperienza con Mercedes ma anche l'ambiente”. Ecco il perché la Classe V è punto di riferimento in termini di efficienza. Il merito va ricercato nei moderni turbodiesel a quattro cilindri. “Questi propulsori - ha detto ancora Zetsche - hanno già dato prova del loro valore in quasi tutte le nostre serie automobilistiche così come con lo Sprinter. Li abbiamo ora ulteriormente perfezionati per venire incontro ai requisiti della Classe V. Con un semplice obiettivo: avere un motore con la potenza di un sei cilindri e il consumo di un quattro cilindri. In definitiva, l'uso flessibile di diversi componenti consente non solo di ottenere l'efficienza dei nostri veicoli ma anche dell'intero Gruppo. E di rimando questo ci consente di proporre prezzi molto competitivi per i nostri clienti”.



Di serie la nuova Classe V propone il sistema di assistenza con vento laterale e l'Attention Assist.

# più intelligente

vola la ricerca di un parcheggio e le manovre d'ingresso nei parcheggi longitudinali e trasversali. Volendo, provvede a sterzare e - in abbinamento al cambio automatico 7G-Tronic Plus - anche a frenare, a condizione che la vettura sia stata precedentemente parcheggiata in automatico.

Un'altra caratteristica unica della Classe V rispetto agli altri modelli del segmento è la telecamera a 360°, che a richiesta si attiva automaticamente quando si innesta la re-

tromarcia. Con l'ausilio di quattro telecamere a corto raggio interconnesse, la telecamera a 360° visualizza nel display centrale una vista dall'alto della vettura (Bird View), offrendo al guidatore una visione realistica di tutta l'area circostante durante i parcheggi e le manovre. Nell'immagine si vedono persino gli ostacoli che si trovano al di sotto della linea dei finestrini e che quindi non possono essere rilevati dal guidatore. Oltre alla Bird View, il display fornisce diversi tipi di

visualizzazione, tra cui le informazioni del Parktronic, linee di riferimento aggiuntive che agevolano le manovre nonché l'area di rotazione della vettura in funzione dell'angolo di sterzata.

Il Blind Spot Assist offre una visuale senza limiti. Quando si cambia corsia nei centri urbani o si effettua un sorpasso su una strada extraurbana o in autostrada si rischia facilmente di non vedere i veicoli che si trovano in quel momento nell'angolo morto: con il Blind

Spot Assist basato sulla tecnologia radar la nuova Classe V assiste il guidatore proprio in questo tipo di situazioni, emettendo segnali visivi e acustici di avvertimento. Il sistema utilizza due sensori a corto raggio installati nel paraurti posteriore. La segnalazione avviene per mezzo di una spia rossa di forma triangolare integrata nei retrovisori esterni. Se, ignorando la segnalazione, il guidatore attiva l'indicatore di direzione per cambiare corsia, il triangolo rosso inizia a lampeggiare e viene emesso anche un segnale acustico. Il sistema è attivo a partire da una velocità di 30 km/h.

Il Collision Prevention Assist assicura la protezione contro i tamponamenti. È un sistema basato sulla tecnologia radar e collegato al Brake Assist adattivo che avvisa il guidatore in caso di potenziale collisione, per ridurre il pericolo di tamponamenti. Il Collision Prevention Assist dispone di un sensore radar installato dietro il paraurti anteriore. Il sistema è attivo nell'intervallo di velocità compreso tra 7 km/h e 200 km/h. Fino a una velocità di 70

km/h il sensore rileva e segnala anche gli ostacoli fermi nel senso di marcia. L'allerta viene data da un segnale, dapprima solo ottico e poi anche acustico. Con il Distronic Plus (Tempomat con regolazione della distanza) abbinato al Collision Prevention Assist debutta nel segmento delle monovolume un sistema di assistenza alla guida con tecnologia radar che alleggerisce il compito del guidatore e parallelamente lo aiuta a evitare i tamponamenti. Quando la corsia di marcia è libera, il sistema, che si attiva con la leva del Tempomat, mantiene costante la velocità sul valore precedentemente selezionato dal guidatore nell'intervallo 0 - 200 km/h. Se i sensori radar rilevano un veicolo più lento che viaggia davanti alla vettura o sta per inserirsi nella corsia di marcia di quest'ultima, il Distronic Plus riduce la velocità e mantiene, rispetto al veicolo che precede, la distanza precedentemente impostata. Il Tempomat con regolazione della distanza accelera di nuovo la Classe V per riportarla alla velocità impostata quando il guidatore si sposta

in una corsia libera oppure quando il veicolo che precede aumenta la propria andatura, nel qual caso il sistema continua comunque a rispettare la distanza selezionata. Con i suoi sensori radar il sistema è in grado di rilevare il pericolo di un tamponamento. In tal caso avvisa il guidatore con segnali visivi e acustici e calcola la pressione frenante necessaria al Brake Assist adattivo per fermare per tempo la Classe V.

Nell'elenco dei sistemi di assistenza alla guida figurano anche il sistema antisbandamento e il riconoscimento automatico dei segnali stradali, disponibile in abbinamento al Comand Online. Il sistema riconosce i limiti di velocità e i divieti di sorpasso e segnala i divieti di accesso. La nuova Classe V è anche l'unica vettura del segmento a disporre dei fari Led High Performance. Il sistema d'illuminazione è costituito da un totale di 34 Led e riunisce il collaudato Intelligent Light System con il sistema di assistenza abbaglianti adattivi per fornire di notte un livello di assistenza assolutamente inedito.

## INTERVISTA

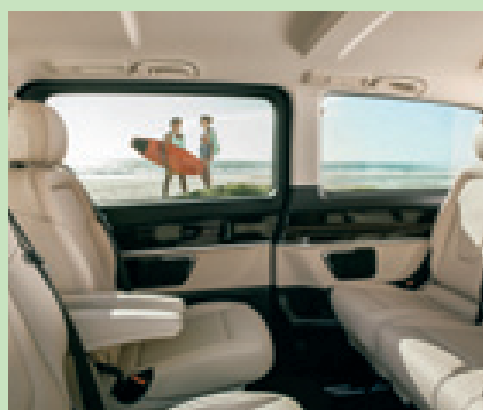
### VOLKER MORNHINWEG: "LA NUOVA CLASSE V? UNA VERSATILE MULTITALENTO"

“La nuova Classe V dimostra che un aspetto elegante e dinamico è possibile anche per la taglia XXL - ha detto Volker Mornhinweg, Responsabile di Mercedes-Benz Vans - La Classe V è una versatile multitalento che offre preziosità, efficienza e sicurezza ai massimi livelli. Ci rivolgiamo pertanto a gruppi target totalmente nuovi, comprendenti fra l'altro anche chi esige una gran quantità di spazio, ma non ha mai desiderato guidare una monovolume, perché stile, benessere e comfort di marcia non erano ancora all'altezza delle sue esigenze in questo segmento”. Mornhinweg ha ribadito che la Classe V combina in un riuscito equilibrio il meglio di due mondi: la funzionalità di un van tradizionale e i tipici punti di forza di un'automobile Mercedes-Benz.

Per spiegare questo concetto, il Responsabile di Mercedes-Benz Vans ha illustrato tre esempi applicativi della Classe V. “Il primo esempio è la Classe V come shuttle. I giornalisti sanno benissimo quanto sia importante un servizio di trasporto efficiente. Sia che stiate andando dall'aeroporto alla location di un evento o dall'hotel a una fiera, gli shuttle assicurano la trasferta più individualizzata e più confortevole. I veicoli utilizzati dagli operatori shuttle hanno un ruolo speciale perché essi rappresentano spesso il primo diretto contatto tra la compagnia e i suoi clienti. In altre parole, i veicoli sono come un bigliettino da visita su ruote. Naturalmente questo è vero anche quando voi usate un MPV per andare a teatro o a un esclusivo ristorante con amici e conoscenti. La nuova Classe V mette insieme i requisiti richiesti a un veicolo premium

come nessun'altro nel suo segmento. E non siamo gli unici a dirlo. Dai materiali di alta qualità all'ergonomia e alla strumentazione, a bordo di Classe V si respira aria di benvenuto come in tutte le auto Mercedes-Benz”.

Volker Mornhinweg ha spiegato che non sono stati semplicemente adottati singoli elementi e immessi a bordo della Classe V: i singoli elementi sono stati adattati esplicitamente per l'utilizzo a bordo della monovolume. Un esempio è il nuovo touchpad, il cui design e dettaglio ergonomico sono stati ottimamente adattati alle posizioni delle sedute. Un touchpad evoluto che rende la Classe V la prima auto Mercedes che consente l'utilizzo delle più moderne app per la connessione con smartphone. È stata anche ri-



definita e perfezionata la climatizzazione, basata sul concetto applicato a bordo della nuova Classe S. “La Classe V fa di tutto per rendere la vita facile - ha dichiarato Mornhinweg - Un esempio è dato dal vetro posteriore, che può essere aperto separatamente. È una soluzione molto utile, perché la suddivisione dell'area di carico crea un secondo livello per stivare fino a 50 kg di bagaglio. E la praticità aumenta ulteriormente con la soluzione portellone Easy-Pack, apribile e chiudibile elettricamente e comodamente arrestabile in qualsiasi posizione”.

Anche guidare la Classe V è un'operazione senza stress grazie al servosterzo elettromeccanico. “La Classe V - ha proseguito il Responsabile di Mercedes-Benz Vans - è anche la prima MPV full-size ad avere l'assetto Agility Control con sistema di sospensioni selettive che si adatta alla consistenza del fondo stradale. La funzione Agility Select è un'altra delle novità mondiali del segmento: offre quattro programmi di marcia, optando per uno stile di guida economico, confortevole, sportivo o manuale.

“Il quattro cilindri diesel è simbolo di grande performance - ha precisato Mornhinweg - Nella versione top di gamma V 250 BlueTEC, il motore genera la stessa performance della precedente unità a sei cilindri. Ma con 6 litri per 100 km, i suoi consumi sono quasi il 30 per cento in meno. Offriamo inoltre il modello ancora più economico: la V 220 CDI con soli 5,7 litri di gasolio per 100 km. Che corrispondono a 140 grammi di CO2 per chilometro. Valori che sono



assolutamente i migliori nel segmento”. Piacere di guida ma anche sicurezza. Le due cose vanno di pari passo. La Classe V non fa eccezione. Una garanzia per la famiglia, target di riferimento per la monovolume tedesca. “Uno studio della rinomata Monash University dell'Australia - ha detto ancora Volker Mornhinweg - ha dimostrato che i bambini distraggono i driver al volante dodici volte di più dei telefonini. Studi sul campo mostrano che i motoristi spendono circa il 20 per cento del loro tempo alla guida a chiacchierare con i loro figli. Questa è la ragione più importante che spiega perché abbiamo dotato la nostra Classe V con sistemi di sicurezza esemplari, che vanno dalla protezione in caso di incidente a un imparagonabile pacchetto di sistemi di sicurezza attiva”.

IVECO

# Il giro della Terra 25 volte



EMAUELE GALIMBERTI  
TORINO

Robusto ma agile, potente ma economico, dal 1978 Iveco Daily è la risposta a ogni esigenza di carico. E oggi, a distanza di

oltre 35 anni, Nuovo Daily resta indiscusso campione di affidabilità e robustezza. La riprova arriva dal tragitto dal Sudafrica alla Namibia e ritorno, percorso che ogni giorno percorre un Daily Iveco, effettuando

oltre mille chilometri per 365 giorni l'anno. Un numero impressionante di strada che in soli tre anni sorpassa il milione di chilometri. Non è una storia inventata ma un dato reale: numeri che confermano ancora una

volta la grande affidabilità e la robustezza del prodotto della gamma leggera Iveco. Sono tredici i clienti, per un totale di circa trenta veicoli, che dal Sudafrica hanno segnalato al costruttore torinese di aver rag-

giunto tale cifra di chilometraggio: un numero che significa più del doppio della distanza tra la Terra e la Luna (quasi 400mila chilometri) e 25 volte la circonferenza della Terra (40mila chilometri). I Daily Iveco, nella versione Minibus, affrontano ogni giorno enormi distanze su percorsi non sempre asfaltati, dov'è necessario guidare con estrema prudenza.

Daily si conferma mezzo forte, sicuro e affidabile, ma soprattutto resistente così a lungo da poter immaginare d'installarvi un contachilometri a sette cifre. Il suo telaio a longheroni - caratteristica che lo distingue

veicolo ha stabilito nuovi primati anticipando ogni volta il mercato e diventando punto di riferimento dell'innovazione nel settore dei veicoli commerciali leggeri. Il segreto del suo successo sta nella capacità di evolversi, sempre confermando i valori che hanno caratterizzato da sempre il suo DNA, come affidabilità, efficienza e versatilità d'uso.

"Forte per natura", Daily in versione 4x4 è stato di recente protagonista di un roadshow che ha attraversato sei Paesi del sud del Continente africano: Sudafrica, Swaziland, Mozambico, Zimbabwe, Botswana e

**UNA STORIA VERA: IL VEICOLO LEGGERO DEL MARCHIO ITALIANO PERCORRE OGNI GIORNO I TERRENI IMPERVI DEL CONTINENTE AFRICANO RAGGIUNGENDO UN MILIONE DI CHILOMETRI. UNA CONFERMA DI GRANDE RESISTENZA E AFFIDABILITÀ.**

sin dalle origini - assicura la rigidità strutturale, ma anche la resistenza alla fatica (in particolare su terreni difficili come quelli africani) e la durata nel tempo. Le sospensioni anteriori a ruote indipendenti e gli assali posteriori a ponte rigido garantiscono al veicolo ottima capacità di assorbimento delle asperità stradali, di linearità e precisione nella risposta dello sterzo e di tenuta di strada e stabilità di manovra.

Una storia di successo quella del Daily Iveco, che dal 1978 a oggi ha saputo essere protagonista assoluto del trasporto leggero in Europa e nel mondo. Fin dalla sua prima versione, il

Namibia, facendo tappa nelle principali sedi di dealer distribuite sul territorio. Daily4Africa è nato con l'obiettivo di promuovere l'immagine del veicolo nel Continente africano, ma anche per consolidare il messaggio in tema di sicurezza e di utilizzo di comportamenti corretti sulla strada, tematica che è al centro della comunicazione di Iveco e che è stata protagonista, nell'ultimo anno, di numerose attività internazionali, anche a seguito dell'avvio della collaborazione tra Iveco, New Holland Agriculture e la Federazione Internazionale dell'Automobile (FIA) per la campagna FIA Action for Road Safety.

PIETRO VINCI  
TORINO

Fiat Professional scende in pista al fianco del Team Yamaha Factory Racing. Il marchio torinese è infatti Official Sponsor e Official Car Supplier della squadra giapponese nello spettacolare Campionato MotoGP 2014. La partnership è stata presentata ufficialmente in occasione dei test di Sepang (Malesia). Sul cupolino delle due Yamaha YZR-M1 di Jorge Lorenzo e Valentino Rossi spicca ora il logo di Fiat Professional. Inoltre, per suggellare la partnership, il logo sarà presente anche nella comunicazione ufficiale del Team e sui backdrop per le interviste, oltre che sulle poltrone poste nei box. E non è tutto. Alcune vetture del Gruppo Fiat saranno a disposizione del Team Yamaha Factory Racing in occasione delle gare del

fessionale delle piccole e medie imprese. Tra le caratteristiche vincenti dei modelli Fiat Professional ci sono ridotti costi di gestione, consumi ed emissioni contenuti, affidabilità e robustezza, prestazioni, comportamento dinamico ed ergonomia di guida.

La collaborazione tra Fiat Professional e il Team Yamaha Factory Racing conferma l'attenzione che il brand del Gruppo Fiat dedica a tutti coloro che sono impegnati, con passione e determinazione, nel proprio lavoro qualunque sia la mansione o l'ambito professionale, compreso il mondo dello sport agonistico. Proprio per gli "addetti ai lavori", ma anche per i semplici appassionati di motociclismo, Fiat Professional propone un kit di trasporto moto per Doblò, Scudo e Ducato. Ciò andrà incontro a chi ha esigenze, per uso privato o agonistico,

**FIAT PROFESSIONAL È OFFICIAL SPONSOR E OFFICIAL CAR SUPPLIER DELLA SQUADRA GIAPPONESE NEL CAMPIONATO MOTOGP 2014. INOLTRE, PER GLI AMANTI DELLE "DUE RUOTE" È DISPONIBILE IL PRATICO KIT PER IL TRASPORTO MOTO PROGETTATO PER I VEICOLI DEL BRAND TORINESE.**

Mondiale mentre altri mezzi - tra veicoli commerciali e vetture - accompagneranno il management Yamaha Motor Racing nei loro trasferimenti in Italia nel corso dell'anno.

Con un palmares di 6 titoli vinti a partire dal 2004, Yamaha Factory Racing è uno dei Team di maggiore successo al mondo. Allo stesso modo, il marchio Fiat Professional si dimostra una delle "squadre" più forti e determinate in Europa. Il merito va all'ampia gamma di veicoli che rispondono puntualmente alle necessità di trasporto pro-

non solo di trasportare la propria moto in modo sicuro e veloce ma anche di avere a disposizione uno spazio per cambiarsi d'abito e, all'occorrenza, una vera e propria officina mobile per interventi di manutenzione o riparazione on-site. Inoltre, è possibile trasportare due moto affiancate purché di dimensioni adatte. Dunque, il kit è una valida alternativa all'utilizzo del carrello, soprattutto nei tragitti di medio-lungo raggio dove la limitazione della velocità rappresenta un vincolo, oltre a ridurre i rischi durante eventuali

FIAT PROFESSIONAL

# Sponsor su due ruote

soste nel lasciare la moto incustodita o esposta a intemperie.

Il kit si compone di una pedana pieghevole, comoda e leggera, grazie alla costruzione

100 per cento in alluminio, che poggia saldamente al pianale grazie ai piedini antiscivolo. Il blocco ruota anteriore permette di bloccare la moto in equilibrio

e di vincolarla facilmente con le cinghie fissate a comode guide sul pavimento. Il kit è commercializzato nei maggiori mercati europei ed è smontabile in po-

chi minuti riportando così il veicolo alla sua configurazione originale. In definitiva Fiat Professional propone uno strumento funzionale e user-friendly.



SESTA GENERAZIONE DELLO STORICO VAN

# Transit sempre protagonista

AL TRAGUARDO PROSSIMO DEL 50 ANNI DI VITA, SCANDITI DA 5 EVOLUZIONI CON 7 MILIONI DI UNITÀ VENDUTE NEL MONDO, DEBUTTA ORA LA NUOVA GENERAZIONE CON CONTENUTI FORMALI E TECNICI ALTAMENTE INNOVATIVI.

VERRÀ PRODOTTO IN CONTEMPORANEA IN TURCHIA, A KOCAELI, E NEGLI USA, A KANSAS CITY.



A CURA DI PAOLO ALTIERI

BARCELLONA

Da sempre è l'evento più atteso nel mondo dei veicoli commerciali, del resto il Ford Transit è in tutto il mondo "IL" furgone di riferimento, quello che ha fatto la storia ed è entrato nel cuore dei clienti, anche di quelli italiani. Sono infatti quasi cinquant'anni che il furgone multifunzione Ford traccia la strada da seguire nel mondo dei veicoli da lavoro. Fin da quando, nel 1965, a Langley, venne prodotta la prima serie, già allora dotata di caratteristiche così innovative da sbaragliare la concorrenza.

Da allora si sono succedute tante generazioni del best seller Ford, con alcuni punti fermi che hanno trasformato il mercato, come nel 1972 il lancio di una versione diesel caratterizzata da un nuovo design del cofano o nel 1978 quello di una generazione completamente nuova, capace anche grazie a un look inedito di modificare lo standard della produzione europea. Così come nel 1986 viene fatto un passo avanti nello studio sull'aerodinamica e nel 2006 si mette in pista una vera rivoluzione, forse la maggiore impresa tra le tante portate a termine dal costruttore, condividendo su di uno stesso modello tre diverse tipologie di trazione: anteriore, posteriore, integrale.

Un percorso lungo insomma, costellato di grandi successi e passi avanti tecnologici, che porta ora alla ennesima nuova serie del furgone più famoso del mondo. Il primo grande cambiamento rispetto al passato è che il Transit non è più oggi soltanto un furgone ma un'intera famiglia di modelli. "Un'offerta molto diversificata - spiega il responsabile marketing di Ford Italia Marco Alù - con la quale siamo in grado di con-



Marco Alù, responsabile marketing di Ford Italia

frontarci con l'intera produzione della concorrenza. Andiamo dal Courier, il più piccolo, che verrà presentato nella nuova edizione nel corso di quest'anno, per poi approdare nel segmento delle furgonette e più in generale dei furgoni con portata inferiore a una tonnellata, con il Connect, van dell'anno per il 2014. Saliamo ancora un po' con pesi e prestazioni, fino al Custom, van dell'anno nel 2013, per poi arrivare al classico Transit con le sue tante configurazioni".

Transit che, se conferma la sua grande versatilità di base, le varianti sono ben 450, migliora in aspetti fondamentali come la sicurezza, con l'arrivo di tecnologie come il Curve Control, oppure il monitoraggio della corsia di marcia, così come nel comfort di bordo, la cabina e in particolare il posto di guida sono infatti oggi quanto di meglio il mondo dei veicoli commerciali possa offrire.

Altro grande cambiamento rispetto al passato è che gli

stessi modelli verranno lanciati in tutto in mondo. "Ford aveva sempre tenuto separati il mercato del Nord America e quello europeo, ora invece le caratteristiche del nuovo Transit permettono di affrontare la concorrenza in tutto il globo con un solo modello. E di poter disporre in generale della gamma più nuova tra quelle presenti sul mercato, completamente rivista nel giro di appena due anni".

Tra i vari contenuti tecnici innovativi spiccano le sei versioni del nuovo Transit disponibili anche in configurazione ECONetic, cioè equipaggiate con un propulsore da 2.2 litri di cilindrata, con una potenza di 125 cv e sistema Start&Stop di serie. "Il che ne garantisce la miglior efficienza della categoria - prosegue Alù - con un consumo medio che si attesta sui 6,4 litri per 100 km e un'emissione di CO2 pari ad appena 169 grammi al km. Il pubblico italiano oggi chiede questo, di consumare e di inquinare poco e noi siamo in grado di darglie-

lo".

Il concetto di efficienza nel nuovo Transit viene sublimato anche per quel che riguarda la manutenzione, sia ordinaria che straordinaria. "Per i normali tagliandi abbiamo portato gli intervalli a due anni, oppure 50mila km, riducendo poi il tempo di esecuzione di quelli, più impegnativi, da effettuarsi oltre i 150mila km, da 5,4 a 4,2 ore. Quello dei tempi d'intervento per un veicolo commerciale, che per rendere non dovrebbe mai restare fermo, è un tema cruciale. Prendendo in esame le 23 operazioni più richieste, possiamo affermare che il Transit è in assoluto il furgone con i più rapidi tempi di manutenzione. Tanto per fare un esempio, per sostituire un disco dei freni posteriore sul Transit della generazione precedente servono circa 2,6 ore e l'utilizzo di sei attrezzi speciali, mentre per il nuovo Transit bastano 1,2 ore e non sono necessarie attrezzature particolari".

Anche nella strategia commerciale Ford ha voluto essere

innovativa, studiando una nuova formula di definizione dei prezzi. "Abbiamo cercato innanzitutto la semplicità, che è poi anche quello che il cliente vuole. Nonostante la gran varietà della gamma è molto facile capire quanto può costare il modello che più interessa. Nei furgoni abbiamo quindi lanciato allo stesso prezzo sia la versione a trazione anteriore che quella a trazione posteriore, a patto che siano uguali motorizzazione, portata, allestimento e carrozzeria. Negli chassis invece non ci sono variazioni nel costo al cliente sia che si scelga il passo L1 che L2 o L3".

Partendo da queste basi non stupisce che la quota di Ford nel mercato dei veicoli commerciali sia cresciuta. "Nel 2013 siamo arrivati a vendere 186.200 commerciali in tutta Europa, con una quota di mercato del 9,2 per cento, che risulta essere la più alta dal 2007. Un incremento che non ha eguali tra gli altri costruttori europei, trainato dalla domanda per il nuovo Transit Custom e

da quella per il pick up Ranger che, non dimentichiamolo, è stato il primo nella sua categoria a ottenere le 5 stelle Euro NCAP".

Quali sono a questo punto e grazie al nuovo Transit le aspettative che avete per l'anno in corso? "Che con l'arrivo del nuovo Transit e più avanti del Courier le cose vadano ancora meglio. Anche in Italia, nonostante il mercato nazionale sia ancora molto in sofferenza, con un calo del 14 per cento nel 2013, rispetto a un 2012 già tutt'altro che esaltante. Il nostro obiettivo è dichiarato: puntiamo entro i prossimi dodici mesi a tornare a essere il primo importatore, riguadagnando posizioni e punti di quota di mercato. Nel 2013 siamo arrivati al 5,4 per cento, con 1.825 pezzi venduti. Il nuovo Transit che da sempre è il modello più apprezzato dai clienti italiani Ford dovrebbe darci la possibilità di fare il necessario balzo in avanti, anche se naturalmente la situazione generale almeno in Italia resta molto difficile".



Transit conferma anche nella nuova veste la sua grande versatilità proponendosi in ben 450 varianti.



LA NUOVA GRANDE FAMIGLIA TRANSIT ILLUSTRATA DA MICHELE MONTALTO

# Così hanno lavorato i progettisti Ford

L'OBIETTIVO DELL'ÉQUIPE CHE HA MESSO MANO ALLA DEFINIZIONE DEL TRANSIT DELLA NUOVA GENERAZIONE È STATO UNO SOLO: DOPO 50 ANNI CONFERMARLO ANCORA IL PUNTO DI RIFERIMENTO INTERNAZIONALE DEL COMPARTO VEICOLI COMMERCIALI LEGGERI. VEDIAMO COME SONO RIUSCITI NELL'IMPRESA.

Sono tante le innovazioni, sotto ogni punto di vista che accompagnano il Transit edizione 2014, al punto che si può ben parlare di una nuova generazione (la sesta) del popolare veicolo da lavoro di Ford. È Michele Montalto, Commercial Vehicle Staff Operation Manager di Ford Italia a guidarci nelle pieghe dell'ottimo lavoro realizzato da progettisti e tecnici Ford su quel veicolo che da 50 anni si è proposto come fedele compagno di lavoro di oltre 7 milioni di operatori del trasporto leggero. "Partiamo anzitutto - dal design esterno del nuovo Transit, che rappresenta una vera e propria sfida da parte degli stilisti, quella di declinare il Kinetic Design nel linguaggio dei veicoli commerciali di grande dimensioni coniugando stile, solidità e funzionalità. Anche l'abitacolo è stato completamente riprogettato con interni derivati dalla filosofia automobilistica per comodità e tecnologia, ma con tutta la versatilità e la funzionalità necessarie a un veico-

lo commerciale. Non solo, ma anche con rifiniture premium e materiali ad alta resistenza oltre con ricchezza di soluzioni smart che facilitano il lavoro di tutti i giorni".

L'intero lavoro di rinnovamento ha avuto come obiettivo la massima funzionalità, che oggi il Transit declina con ben 450 varianti principali, sei versioni, cinque lunghezze di carrozzeria, due altezze per il tetto, cinque classi di portata, tre tipi di trazione, tre livelli di potenza, due configurazioni delle

ruote posteriori. Questo significa che il Transit propone oggi davvero una soluzione per qualsiasi esigenza di utilizzo.

Entrando nello specifico, ecco dunque il Transit Van con tre tipi di lunghezze (L2, L3 e L4), due altezze (H2 e H3), una massa da 2,9 a 4,7 tonnellate, un volume di carico da 9,5 a 15,1 metri cubi e nelle versioni Van a 2-3 posti e Van doppia cabina a 6-7 posti. Rispetto al modello precedente, il Transit Van garantisce oggi un volume di carico superiore del 10 per

cento ed è dimensionato per accogliere fino a 5 europallett nella lunghezza L4 (4 nelle lunghezze L2 e L3) con una grande accessibilità sia lateralmente che posteriormente. Il Van doppia cabina a 6-7 posti è invece caratterizzato dalle lunghezze L2, L3 e L4, dalle altezze H2 e H3, da una paratia divisoria completa e da un posto a sedere in più rispetto al modello precedente.

Si passa poi al Transit Combi (categoria M1) con configurazioni da 5-9 posti, due lunghezze (L2 e L3), due altezze del tetto (H2 e H3) e tre classi di portata (310, 330 e 350) con massa complessiva da 3,1 a 3,5 tonnellate. Segue il Transit Bus (categoria M2) con tre lunghezze (L2, L3, L4), configurazioni da 11/12, 14/15 e 17/18 posti, sedili più spaziosi con schienali e braccioli reclinabili, interni premium di qualità superiore, gradino di accesso della porta laterale elettrico a scomparsa, vetri oscurati, climatizzatore posteriore, maggiore visibilità e migliore accesso e uscita per i

di grande elasticità e dai consumi ridotti, nelle potenze da 100, 125 e 150 cv sui modelli a trazione anteriore e posteriore, da 125 e 155 cv Euro 6 per ora solo sui modelli a trazione posteriore e da 125 e 155 cv sui modelli a trazione integrale. Sei modelli di Transit sono disponibili con il 2.2 TDCi Econetic da 125 cv, dotato di dispositivo Start & Stop, controllo dell'accelerazione, limitatore di velocità a 110 km ora, cerchi da 16" con profilo aerodinamico, cambio a sei marce, che con 6,4 litri per 100 km registra consumi inferiori del 6 per cento rispetto al precedente Econetic, mentre le emissioni di CO2 sono contenute in 169 g/km".

Ma il nuovo Transit non si distingue solo per l'efficienza delle motorizzazioni e per i bassi consumi. "Pone l'accento in maniera prepotente - sottolinea Michele Montalto - anche sui più bassi costi di gestione e di manutenzione della categoria. Si, perché è stato sviluppato per ridurre al minimo i costi relativi alla manutenzione ordinaria e straordinaria oltre che alle riparazioni di carrozzeria. Così gli intervalli tra i tagliandi passano a 2 anni o 50.000 km, i tempi di esecuzione dei tagliandi oltre i 150.000 km sono ridotti da 5,4 a 4,2 ore, mentre per i tempi di manutenzione straordinaria Transit si propone best-in-class in base al confronto delle ore necessarie a eseguire 23 interventi importanti. Ora, ad esempio, sostituire il disco freno posteriore non richiede alcuna attrezzatura speciale e comporta 1,2 ore di lavoro contro le 2,6 ore e l'utilizzo di 6 attrezzi speciali con il modello precedente. Non finiscono qui le soluzioni intelligenti per abbattere i costi di gestione. Per ridurre o evitare i danni derivanti da urti a basse velocità, utilizzati fari anteriori e posteriori in posizione alta,



Michele Montalto, Commercial Vehicle Staff Operation Manager di Ford Italia, illustra le caratteristiche di punta del nuovo Transit.

passaggeri. Infine, il Transit Chassis con 5 lunghezze (L1, L2, L3, L4, L5), due passi da 3.137 a 5.522 mm, 4 livelli di massa (3,1 t solo per cabina singola, 3,3 tonnellate solo con cabina singola, 3,5 t anche con cabina doppia, 4,7 t anche con doppia cabina. Inoltre, ruote posteriori singole e gemellate e in più la disponibilità di un telaio con lunghezza fino a 5,1 metri nella configurazione L5.

"Per questa ricca famiglia di veicoli - prosegue Montalto - è disponibile il propulsore Ford 2.2 TDCi, potente ed efficiente,

modanature laterali, paraurti ad alta resistenza e composti da più parti, inoltre il cosiddetto Ford Easy Fuel elimina il rischio di fare rifornimento con il carburante sbagliato".

Non va poi dimenticato che il nuovo Transit è stato sottoposto ai più rigorosi test di affidabilità: 11 milioni di km di prove in Europa e in Usa e di questi 500.000 in collaborazione con i clienti fleet in condizioni di utilizzo reale, 30 estenuanti test di laboratorio, test estremi di resistenza, 500.000 cicli non-stop di apertura e chiusura delle porte.



Il Transit in azione in una delle sue molteplici configurazioni.

AL VOLANTE DEL NUOVO TRANSIT

# Modernità in tutto e per tutto

È sempre un'emozione salire sulla nuova versione di un classico come il Transit. Anche oggi che con il passato ha davvero poco a che fare. Anzi, a dire il vero la cabina di questo furgone anche quando, come nel nostro caso, si tratta di una delle versioni più capienti, ha poco a che fare con quella di un qualsiasi veicolo da lavoro. Piuttosto sembra quella di un'automobile, di una berlina, tanta è la cura messa nei dettagli e nell'armonizzazione delle linee del cruscotto, che ricordano in maniera netta, decisa, le vetture Ford. Questo pur mantenendo la praticità che si richiede a un mezzo nato esclusivamente per lavorare. Lo dimostrano particolari soltanto all'apparenza piccoli, come i vani di stivaggio ricavati sotto i sedili dedicati ai passeggeri (due, pure comodi) o quello in cui trova posto giusto un computer nello schienale stesso del sedile. Che poi si tratti di un furgone di nuova, anzi nuovissima, generazione lo conferma la disponibilità di prese audio e alimentazione a 12 volt nel cassetto a fianco al conducente, i tergicristalli automatici, la telecamera posteriore con visore integrato nello specchietto retrovisore e l'ormai immane (e davvero necessaria) presa a 220 volt sistemata tra il sedile del conducente e quelli per i passeggeri.

Del resto la cura dei dettagli anche minimi è la caratteristica che subito balza all'occhio in questo nuovo Transit, in cui tutto è studiato per migliorare la vita del guidatore. Anche se non si è proprio altissimi è comunque facile trovare una perfetta posizione di guida, grazie al sedile che ora scorre per 30 mm in più. Se invece si è fuori taglia nessun problema, lo spazio sopra la testa e per le gambe è sufficiente anche se si avvicinano i due metri di altezza. Allo stesso modo del sedile, anche il volante è regolabile in altezza e in profondità, mentre il parabrezza, più ampio che nella generazione precedente, ha un'inclinazione che consente di ve-



NON È STATO TRALASCIATO NULLA PER FARE DEL TRANSIT DELLA SESTA GENERAZIONE UN VEICOLO CHE POSSA RISPONDERE AL MEGLIO ALLE ESIGENZE DEI CLIENTI, QUALUNQUE ESSE SIANO. SI È INTERVENUTO SOTTO IL PROFILO DELL'ESTETICA, DEL COMFORT, DELLA SICUREZZA, DELL'ECONOMIA DI ESERCIZIO. CON LA PRECISA VOLONTÀ DI CREARE UN VEICOLO DI ALTISSIMA QUALITÀ. SCOPRIAMO I NUOVI SEGRETI DEL TRANSIT.

dere meglio la segnaletica stradale. Detto ciò, il piacere di mettersi alla guida di un Transit

è molto automobilistico, poche infatti le differenze, anche di comportamento in movimento.



Il volante del nuovo Transit è regolabile in altezza e in profondità.

Noi abbiamo scelto una versione furgone a trazione anteriore, la più diffusa in Italia, dove la trazione posteriore viene solitamente riservata ad altri tipi di utilizzo, come ad esempio i camion, il comportamento della quale è assolutamente neutro. Tenendo conto ma neanche troppo delle dimensioni (siamo, a livello di volumi, al top della gamma attualmente disponibile) e dei pesi, il Transit si guida come una berlina, godendo dell'estrema versatilità del propulsore, che anche in questo caso abbiamo scelto nella versione più richiesta, con quindi 125 cv di potenza, che sono abbastanza per garantire prestazioni brillanti soprattutto in ripresa, dove

cioè la cilindrata importante si fa più sentire (2,2 litri non sono pochi in tempi di downsizing diffuso), ma non troppi in modo da tenere i consumi sotto il livello di guardia; non a caso è proprio questo il propulsore che, abbinato a un efficiente sistema Start&Stop, al controllo dell'accelerazione e con la velocità massima calmierata a 110 km/h, equipaggia i Transit ECONetic.

Il cambio è come già sul modello precedente un manuale a sei marce, che dispone di una sesta abbastanza corta da poter essere usata anche su tratte suburbane, ma che fa il suo dovere in autostrada, dove si raggiungono medie interessanti

(sempre che non sia stato attivato il controllo della velocità) in pieno relax. Rispetto al passato ci è parsa inoltre molto migliorata, senza più le fastidiose impuntature che avevamo riscontrato sulla precedente versione. Anzi, proprio la facilità con cui è possibile inserire le marce fa la differenza.

Così come i progettisti Ford hanno dedicato tanta attenzione al comfort della cabina, allo stesso modo si sono impegnati sul vano di carico, puntando anche in questo caso su particolari piccoli ma importanti che vanno ad accompagnare le maggiori capacità di carico (si tratta più o meno di un 11 per cento in più). Scendendo nel dettaglio abbiamo notato il gradino posteriore, che è stato posizionato a un'altezza ridotta per facilitare il carico di merci pesanti, e rivestito in materiale antiscivolo per evitare fastidiosi incidenti. Interessante anche la plastica, molto resistente e facile da pulire grazie ai bordi rialzati, con cui è stato rivestito il piano di carico. All'interno sono disseminati i vari ganci per il fissaggio della merce che sono stati argutamente posizionati ai lati, in modo da permettere di posizionare al meglio carichi particolarmente ingombranti.

In sintesi possiamo dire che più che mai la guida di un furgone come il Transit diventa senza problemi un piacere, così come può esserlo quello di una corsa su di una comoda autovettura. Piacere che può essere soddisfatto in tutta sicurezza, dato che anche in questo campo Ford ha fatto le cose in grande, aggiungendo tecnologie come il Curve Control, di cui parliamo più diffusamente nell'apposito box. O come i sensori che sono in grado di monitorare la segnaletica orizzontale, segnalando se si passa da una corsia all'altra senza azionare gli indicatori di direzione, ma anche di tenere sotto controllo il comportamento del conducente, facendo entrare in azione un avvisatore acustico se la sua attenzione è in calo. Utili strumenti per il massimo della sicurezza.



Il Transit si guida come una berlina, godendo dell'estrema versatilità assicurata dai suoi propulsori.

## I NUOVI DISPOSITIVI SYNC E CURVE CONTROL

### VOTATI A COMFORT E SICUREZZA

Quando contano oggi le dotazioni infotainment su di un veicolo commerciale? Second Ford tanto, almeno a giudicare dall'impegno messo nel progettare questo Sync, sorta di cuore tecnologico del veicolo, che fa bella mostra di sé al centro della plancia, e che non solo permette di collegare i pod, lettori Mp3 o telefoni cellulari, ma è in grado di ricevere messaggi testuali attraverso la tecnologia Text Reader e di far funzionare le più popolari App tra quelle disponibili per smartphone o tablet. Un passo in avanti da gigante in questo settore che il costruttore ha voluto abbinare a novità meno ludiche ma ancora più importanti, come l'Emergency Assistance, che in caso di incidente avverte direttamente i soccorsi e invia loro la posizione rilevata dal Gps.

Prima o poi succede a tutti, in special modo ai corrieri che vanno sempre di fretta. Si affronta una curva a velocità troppo elevata, si perde il controllo e se va bene si sbatte soltanto, altrimenti ci si capotta e in quel caso non sai mai

come va a finire. Tutto questo sul nuovo Transit non è più possibile. A evitarlo ci pensa il Curve Control, che in quel caso provvede in automatico a rallentare i giri del motore e quindi a riportare la velocità a un livello di sicurezza garantito. In un solo secondo il sistema è in grado di ridurre la velocità di 16 km/h, frenando individualmente su di una o più delle quattro ruote.



# Mercedes-Benz Sprinter Van 319 CDI



## Il furgone che fa il light truck

IL NUOVO SPRINTER NON TRADISCE LE ASPETTATIVE E NELLA CONFIGURAZIONE VAN 319 CDI EQUIPAGGIATA CON IL PRESTAZIONALE E RISPARMIOSO SEI CILINDRI A V DA 190 CV SFRUTTA TUTTE LE SUE QUALITÀ PER ASSICURARE UN TRASPORTO MERCI ALL'INSEGNA DI VERSATILITÀ, SPAZIO DI CARICO, COMFORT ED EFFICIENZA.

FABIO BASILICO  
MONZA

La sensazione è quella di avere per le mani un light truck. Invece si tratta di un van, capiente e versatile come un piccolo camion leggero ma pur sempre un mezzo appartenente alla categoria dei veicoli commerciali. L'inganno del nuovo Mercedes-Benz Sprinter Van è a fin di bene, perché c'è solo da rimanere sorpresi di fronte a un furgone dall'elevato volume di carico e con contenuti premium in fatto di sicurezza, efficienza, economia di gestione e persino design. Lo abbiamo testato sulle strade della Brianza in ver-

sione 319 CDI, quindi con motore 3 litri diesel sei cilindri a V da 190 cv, in regola con la normativa Euro 6. Un gioiello di tecnologia all'avanguardia in materia di contenimento di consumi ed emissioni.

In linea con l'attuale design Mercedes-Benz, il nuovo Sprinter non nasconde la sua silhouette moderna e slanciata. La griglia del radiatore colpisce per la sua imponenza, in virtù di una disposizione perpendicolare. Le tre lamelle del radiatore cave formano una freccia sottolineando l'aspetto dinamico dello Sprinter. Ma non si tratta solo di un aggiornamento di natura estetica. Questa architettura

consente di aumentare la portata dell'aria immessa. A dare ulteriore vigore all'immagine particolarmente aggressiva dello Sprinter nuova generazione concorrono i fari anteriori, più pronunciati come la caratteristica schermatura dell'alloggiamento degli elementi riflettenti. Posteriormente, il nuovo van della Stella è subito riconoscibile per gruppi ottici bipartiti. Saliti a bordo, Sprinter ci accoglie in un ambiente di lavoro che non rinuncia alle doti di eleganza e comfort abbinate alla necessaria dotazione di ergonomia, funzionalità e praticità tipiche di un veicolo commerciale. La seduta alta permette di siste-

marsi comodamente al volante e di avere un'ottima visibilità della strada. Visibilità a cui concorrono anche il grande parabrezza e gli altrettanto ampi specchietti retrovisori esterni. I comandi sono tutti a portata di mano, a cominciare dalla leva del cambio manuale a sei marce che permette di essere azionata con comodità. Lo sterzo preciso e un diametro di svolta relativamente piccolo mettono a proprio agio il driver in termini di sicurezza e guida rilassata.

Tra i principali elementi che qualificano il nuovo Sprinter c'è indubbiamente la propulsione. La gamma completa di motori Euro 6 è un punto d'onore

del commerciale della Stella. Dietro l'adeguamento alla nuova normativa anti-emissioni c'è un grande lavoro ingegneristico di perfezionamento da parte dei tecnici di Stoccarda. Occorre ricordare che per i veicoli commerciali l'Euro 6 comporta un significativo inasprimento dei valori limite. Mentre restano invariate le emissioni consentite di CO<sub>2</sub> si riduce drasticamente - dell'80 per cento per la precisione - il limite delle emissioni degli ossidi di azoto (NO<sub>x</sub>). Inoltre, del 70 per cento si abbassa parallelamente il valore ammesso per gli idrocarburi incombusti (THC) mentre la massa di particolato ammessa viene

ridotta di un ulteriore 50 per cento. Una sostanziosa riduzione che non è stata ottenuta solo con alcuni accorgimenti tecnici interni ma al motore ma che ha richiesto il post-trattamento dei gas di scarico SCR (Selective Catalytic Reduction) con tecnologia motoristica BlueTEC e iniezione nei gas di scarico dell'additivo AdBlue. Nell'ambito del passaggio alla norma Euro 6, le stesse motorizzazioni restano invariate nelle caratteristiche fondamentali, nei dati prestazionali e nell'andamento della coppia. I consumi sono invece inferiori e la combustione più silenziosa. Migliora anche il comfort di marcia. Sotto il co-

## Il segreto per lavorare in un ambiente comodo e funzionale



I tre posti anteriori dello Sprinter 319 CDI fanno parte della lunga lista di soluzioni e accessori che caratterizzano la cabina del van della Stella, concepita per assicurare benessere e concentrazione ai professionisti che utilizzano il veicolo per svolgere al meglio il loro lavoro e che in condizioni ottimali può dominare meglio o evitare del tutto le situazioni di pericolo. Per questo ogni veicolo commerciale Mercedes-Benz offre una cabina di guida spaziosa con comodi sedili dal buon sostegno laterale e regolazione in altezza per il guidatore.

La posizione del sedile è adattabile al volante, alla pedaliera e alla plancia. La strumentazione è chiara e ben visibile, tasti, interruttori e manopole sono a portata di mano. Il tasto luminoso dell'impianto luci di emergenza, per esempio, si trova in posizione ben visibile in alto nella consolle centrale. Altro esempio positivo è quello dei retrovisori esterni sinistro e destro che presentano campi visivi separati con specchi grandangolari.

Inoltre, il comfort di guida elevato, il ridotto livello di rumorosità

e un efficiente impianto di riscaldamento e aerazione rendono gradevoli anche i tragitti più lunghi. Non mancano i pratici vani portaoggetti dove è possibile stivare gli oggetti utili all'attività quotidiana.

A bordo di Sprinter si apprezza il nuovo volante con corona dalla sezione più spessa e ottima impugnatura. Il volante multifunzione con computer di bordo, normalmente a richiesta, propone modanature cromate sulle razze del volante e tasti funzione dal nuovo design. La legge del comfort vale anche per la dotazione multimediale, partendo dall'assunto che elettronica audio e tecnologia di navigazione all'avanguardia giocano ormai un ruolo sempre più importante anche nei veicoli commerciali.

Sul nuovo Sprinter troviamo una nuova generazione di autoradio, dotata di importanti funzionalità. Sul veicolo in prova, l'autoradio è stata abbinata al nuovo sistema di navigazione Becker MAP PILOT, un modulo di navigazione completamente integrato, con un'interfaccia utente intuitiva, dotato di TMC per la navigazione dinamica.





Le operazioni di carico e scarico vengono facilmente eseguite.

fano dello Sprinter 319 CDI gira l'unico 6 cilindri in dotazione a un veicolo commerciale europeo. Il propulsore V6 OM642 da 3 litri è senza dubbio uno dei pezzi forti nella gamma delle motorizzazioni a disposizione del commerciale tedesco. Si tratta di un'unità a corsa lunga (alesaggio x corsa 83 x 92 mm) che si avvale di un basamento in alluminio con cilindri a V con angolo di 72 gradi.

Il 6 cilindri è disponibile nell'unico livello di potenza di 190 cv con coppia massima di 440 Nm a 1.600-2.600 giri. Il contenimento dei consumi - che nel caso del veicolo in prova si riassumono in 9,7 litri/100 km in ambito urbano, 8,2 litri nell'extraurbano e 8,8 litri nel combinato - è frutto non solo di un'efficiente tecnica motoristica ma anche di interventi attuati sulle utenze secondarie. Grazie alla gestione dell'alternatore, il caricamento a opera dello stesso avviene prevalentemente in fase di frenata e rilascio. In fase di accelerazione e di marcia costante è disponibile l'intera po-

tenza del motore, che sfrutta appieno i suoi 190 cavalli consentendo al 319 Van di muoversi con agilità sia nel traffico urbano che nei tratti misti e quelli a più alta velocità, garantendo in tutti i casi prestazioni brillanti e grande reattività alle sollecitazioni. Altri interventi tecnici hanno riguardato la pompa elettrica d'alimentazione del carburante, che è a portata variabile e funziona in base al reale fabbisogno. Va anche ricordato che il cliente Sprinter può a richiesta dotare il compressore del climatizzatore di una frizione che lo attiva solo con l'impianto inserito.

Anche l'apporto del moderno e cambio manuale a 6 marce ECO Gear va inteso nell'ottica del contenimento dei consumi, a cominciare dal fatto che un olio antiusura riduce notevolmente l'attrito delle parti in movimento. Per quanto riguarda il suo impiego su strada, il 6 marce non tradisce le aspettative, dimostrandosi flessibile e pronto alla risposta nelle diverse situazioni d'impiego del van della Stella, dalle trafficate strade

## Quando la sicurezza è sempre di serie

La sicurezza è uno dei pilastri dell'offerta del nuovo Sprinter. Si è già abbondantemente parlato, e a ragione, dei cinque nuovi sistemi di assistenza alla guida: hanno debuttato su Sprinter il sistema di assistenza che mantiene la traiettoria del veicolo in presenza di forte vento laterale (Crosswind Assist), i sistemi di mantenimento della distanza di sicurezza (Collision Prevention Assist) e di controllo dell'angolo cieco (Blind Spot Assist).

Ulteriori novità sono il sistema di controllo dei fari abbaglianti (Highbeam Assist) e il sistema di assistenza al mantenimento della corsia (Lane Keeping Assist). Il Crosswind Assist è di serie mentre gli altri sistemi di assistenza sono disponibili come optional singoli o parte di pacchetti. Una soluzione che permette a ogni cliente di personalizzare il proprio Sprinter in base alle sue esigenze. Il Crosswind Assist compensa pressoché integralmente le sollecitazioni delle raffiche di vento sul veicolo entro i limiti consentiti dalle leggi fisiche. Il controsterzo necessario per contrastare le

raffiche improvvise è nettamente inferiore, con notevoli benefici per il guidatore. Il sistema di assistenza si avvale dell'Electronic Stability Program ESP di serie e si attiva oltre la velocità di 80 km/h. Tramite i sensori per il tasso di imbardata e l'accelerazione trasversale dell'ESP di serie, il Crosswind Assist frena in modo mirato le singole ruote sul lato esposto al vento, con un effetto sterzante che si contrappone alla pericolosa tendenza allo sbandamento del veicolo dovuta a un'imbardata o a un movimento rotatorio.

In definitiva, su ogni Sprinter la sicurezza a bordo è di serie. Ciò significa, ad esempio, un assetto sicuro e affidabile, uno sterzo preciso e la dotazione di efficienti freni a disco dalle valide proprietà anti-fading su tutte le ruote. Inoltre, le luci di stop adattive avvisano i veicoli che seguono in caso di frenata di emergenza, il controllo avaria luci segnala eventuali problemi d'illuminazione e la segnalazione cintura non allacciata ricorda al guidatore di allacciare la cintura prima di mettersi in marcia. Il si-

stema di regolazione della dinamica di marcia Adaptive ESP di ultima generazione è composto da diversi elementi, che per quanto riguarda l'impianto frenante sono il sistema antibloccaggio ABS, la regolazione antiscivolo ASR, la ripartizione elettronica della forza frenante EBV, il Brake Assist BAS, l'asciugatura automatica dei dischi dei freni in caso di pioggia (Brake Disc Wiping) e l'accostamento automatico preventivo delle pastiglie ai dischi freni nelle situazioni critiche (Electronic Brake Prefill).

E se, nonostante l'elevato grado di sicurezza attiva, un incidente è malauguratamente inevitabile, gli occupanti dello Sprinter beneficiano di una struttura della carrozzeria cedevole e in grado di assorbire energia. Cinture di sicurezza a tre punti regolabili in altezza con pretensionatore e limitatore della forza di ritenuta, poggiatesta attivi e airbag frontale mettono in sicurezza il guidatore. A richiesta è possibile equipaggiare Sprinter con airbag lato passeggero, windowbag e sidebag.

urbane dove abbondano gli stop and go ai percorsi extraurbani a medio e lungo raggio dove asseconda la robusta spinta del motore anche a pieno carico. Al dinamismo del furgone contribuisce anche l'abbassamento di circa 30 mm del telaio che non solo riduce la resistenza aerodinamica contribuendo ai bassi consumi ma, grazie al baricentro più basso, si migliora

in modo sensibile la dinamica di marcia e la precisione di sterzata nella marcia in curva a velocità sostenuta, come abbiamo potuto constatare nell'attraversare le numerose rotonde che ormai caratterizzano le nostre strade urbane ed extraurbane. Inoltre, questi accorgimenti abbassano l'altezza di accesso al piano di carico dello Sprinter che vanta una superficie di 5,5

metri quadrati e una portata utile di 1.140 kg. C'è spazio a sufficienza per ottimizzare il carico e nello stesso tempo le operazioni di carico e scarico del veicolo vengono gestite nel massimo comfort. All'assetto ribassato, che è di serie per tutti gli Sprinter con 3,5 tonnellate di peso totale a terra e che è stato ottenuto con una nuova progressiva taratura di sospensioni

e ammortizzatori che non pregiudica però il comfort di marcia, è comunque possibile rinunciare senza alcun sovrapprezzo. Le operazioni di carico e scarico sono facilitate anche dalla presenza del portellone laterale che agevola l'accesso al piano di carico anche in presenza di ristretti spazi di manovra esterni. Pratico è anche il portellone posteriore a doppio battente. Il furgone è anche dotato di una paratia divisoria integrale per il vano di carico, all'interno del quale numerosi occhielli di bloccaggio assicurano le merci trasportate.

Dell'equipaggiamento di serie dello Sprinter fa parte anche il sistema di manutenzione Assist, che stabilisce in modo personalizzato le scadenze del cambio olio in base al grado di usura, permettendo così di incrementare i già lunghi intervalli di manutenzione, arrivando anche alla cifra di 60mila km. Una garanzia in più per il cliente professionista che può così contare su un mezzo di lavoro sempre efficiente e perfettamente integrato nell'ottimizzazione dei costi di gestione aziendali.



Tra i principali elementi che qualificano il nuovo Sprinter c'è la gamma di motori Euro 6, vero punto d'onore del commerciale della Stella. In centro, il posto di guida: i comandi sono a portata di mano del conducente, all'insegna della massima ergonomia e funzionalità.

## LA CARTA D'IDENTITÀ

**Cognome** - Mercedes-Benz  
**Nome** - Sprinter Van 319 CDI F 37/35  
**Motore** - OM642 DE30LA. Carburante: gasolio. Cilindri: 6 a V. Alimentazione: sistema di iniezione diretta Common rail, sovralimentazione VTG, post-trattamento dei gas di scarico SCR (Selective Catalytic Reduction) con tecnologia motoristica BlueTEC e iniezione nei gas di scarico di additivo AdBlue. Livello ecologico: Euro 6. Cilindrata: 2.987 cc. Potenza max: 140 kW/190 cv a 3.800 giri/min. Coppia max: 440 Nm a 1.600-2.600 giri/min.  
**Cambio** - manuale a 6 marce ECO Gear.  
**Trazione** - posteriore  
**Pneumatici** - 235/65 R16  
**Sospensioni** - Anteriori a ruote indipendenti con molla a balestra parabolica trasversale e ammortizzatori idraulici a doppio effetto con tampone di fine corsa; posteriori a balestre paraboliche longitudinali e ammortizzatori idraulici a doppio effetto con tampone di fine corsa.  
**Freni** - A disco su tutte le ruote. Adaptive ESP con ABS, ASR, BAS, EBV, Brake Disc Wiping ed Electronic Brake Prefill di serie.  
**Passo** - 3.665 mm.  
**Ptt** - 3.500 kg  
**Portata utile** - 1.140 kg.  
**Serbatoio carburante** - 75 litri.  
**Consumi (litri/100 km)** - Urbano: 9,7; extraurbano: 8,2; combinato: 8,8.  
**Listino** - 35.610 euro (Iva esclusa).

# Fiat Professional Scudo Panorama 165 Power



## Riuscito stile automobilistico

DOTAZIONI E ACCESSORI DI CLASSE, UN COMFORT SENZA COMPROMESSI E UN MOTORE BRILLANTE E PRESTAZIONALE ABBINATO A UN FLESSIBILE CAMBIO MANUALE A SEI MARCE. IL FURGONE LEGGERO DI FIAT PROFESSIONAL NELLA VERSIONE PANORAMA PER TRASPORTO PERSONE NON FA RIMPIANGERE TANTE BERLINE DI BUON LIVELLO.

MAURO ZOLA  
TORINO

Meglio un modello totalmente nuovo o uno da anni sul mercato e quindi affinato con l'andar del tempo? Il quesito non è capzioso, soprattutto quando si tratta di veicoli commerciali, per il cui acquisto la componente emozionale ha un peso decisamente minore rispetto alle autovetture. In questo senso la storia dello Scudo, il furgone leggero di Fiat Professional, è esemplare. Esponente di una "razza", quella appunto dei furgoni leggeri, che sembrava destinata a scomparire, schiacciata tra grandi furgonette e piccoli commerciali multifunzione (anche il Ducato, best seller del colosso torinese/americano, ha la sua bella versione light), ha invece saputo, grazie all'accortezza dei progettisti Fiat, ritagliarsi una seconda giovinezza, restando protagonista sul mercato, magari di

uno diverso ma comunque interessante. Il segreto di tale longevità è proprio l'affinamento costante delle sue caratteristiche migliori, tanto che se oggi non definiamo lo Scudo perfetto è soltanto perché la perfezione nella meccanica non esiste.

L'ultimo aggiornamento, un po' formale ma gradevole (e poi sulle cose importanti, motore e cambio, si era già provveduto per tempo), ha riguardato la griglia anteriore, che ora è in grigio argento e richiama quella del Ducato, e gli interni, in cui spicca una nuova plancia grigio scuro, che si abbina ai pannelli delle portiere, in velluto nelle versioni Panorama per il trasporto persone (come quella oggetto della nostra prova). Mostrine delle maniglie, delle bocchette e la parte centrale del cruscotto sono invece neri, con una striatura di alluminio se la configurazione è la Executive. Nuovi anche i qua-



La versione **Scudo Panorama** con passo più lungo permette diverse disposizioni di sedili.

dranti degli strumenti, con sfondo nero e striature in alluminio. Insomma, un altro piccolo tassello che avvicina lo Scudo alla perfezione. Soprattutto nelle versioni trasporto persone, che per il piccolo furgone torinese rappresentano da qualche tempo un mercato molto interessante, che permette di mettere bene a frutto l'aspetto sempre più da autovettura (grazie al pronatismo marcato del frontale) e una dotazione motoristica che comprende qualche chicca eccellente. Come il motore Multijet da 165 cv, top di gamma, che equipaggia l'oggetto del nostro test.

Si tratta quindi di una versione Panorama, quella con il passo più lungo, che permette di scegliere tra diverse disposizioni di sedili, dai cinque posti delle configurazioni più executive fino ai nove degli shuttle. Nel nostro caso si tratta di una via di mezzo, con due sedili comodi e indipen-

## Sensazioni e prestazioni che non si dimenticano

Ci sono motori che nascono speciali, per cui si capisce subito che funzioneranno. Un buon esempio è dato dal Fiat 1.3 Multijet che ha rivoluzionato il mondo delle utilitarie (e del piccolo trasporto). Lo stesso, con le dovute proporzioni di diffusione, lo possiamo affermare per questo 2 litri da 163 cv, che regala sensazioni e prestazioni davvero fantastiche.

Se infatti l'impostazione di base è quella del resto dei due

litri diesel della gamma Professional, cioè iniezione Common rail con intercooler, 4 valvole per cilindro, due alberi a camme, ha donargli quello sprint in più ci ha pensato un turbocompressore a geometria variabile. Che ha avuto un'influenza importante anche sulla coppia, che raggiunge i 340 Nm, disponibili da un regime di duemila giri al minuto.

Inutile dire che tanta abbondanza va accuratamente gestita,

per evitare che prenda il sopravvento, con effetti inquietanti per quel che riguarda i consumi. Se invece non si sfrutta tutta la cavalleria a disposizione (se non quando strettamente necessario), nonostante il peso generale del mezzo si riesce a stare sugli 8 litri per 100 km su di un percorso misto e impegnativo. Un risultato eccellente che conferma la bontà della produzione motoristica Fiat.

## LA CARTA D'IDENTITÀ

**Cognome** - Fiat Professional

**Nome** - Scudo Panorama 165 Power

**Configurazione** - Trasporto persone.

**Motore 165 Power** - Carburante: gasolio. Cilindri: 4 in linea. Alimentazione: iniezione diretta Common rail a controllo elettronico, turbocompressore con intercooler, filtro antiparticolato, due catalizzatori ossidanti, valvola EGR elettrica. Distribuzione: 2 ACT con cinghia dentata, 4 valvole per cilindro. Livello ecologico: Euro 5. Cilindrata: 1.997 cc. Potenza max CE: 120 kW/163 cv a 3.750 giri/min. Coppia max CE: 340 Nm a 2.000 giri/min.

**Cambio** - A sei marce + retromarcia.

**Pneumatici** - 215/60 R16.

**Sospensioni** - Anteriori a ruote indipendenti tipo McPherson con bracci inferiori triangolati e barra stabilizzatrice, posteriori a ponte torcente con molle elicoidali, barra Panhard e ammortizzatori idraulici inclinati.

**Freni** - A disco sulle quattro ruote, con ESP, ABS, EDB.

**Dimensioni** - Passo 3.122 mm, lunghezza massima 5.135 mm, altezza massima a vuoto 1.980 mm, larghezza massima 1.895 mm.

**Masse** - Mtt 2.775 kg. Tara 1.884 kg. Portata utile 8 posti + 328 kg.

**Serbatoio carburante** - 80 litri.



La torre centrale ben armonizzata con il resto della plancia.

denti davanti e due file da tre posti ciascuna dietro, il che lascia la possibilità di utilizzare un discreto bagagliaio, di 0,77 mc, che può facilmente contenere valigette portadocumenti o comunque tutto quello che può servire a una squadra di uomini d'affari, che è il target indicativo a cui è rivolto questo Scudo.

Trattandosi di un mezzo di classe ma non lussuoso, tappezzeria e rivestimenti puntano su di un velluto di buona qualità, piacevole al tatto e che dà subito un'idea di robustezza. Il fatto che poi tutto si giochi sui toni del grigio e del nero dà la possibilità di mantenere un adeguato livello di pulizia, senza doverci perdere troppe ore; il che per chi usa

quotidianamente lo Scudo Panorama per lavoro non è cosa da poco. Così come non va sottovaluto il posto guida, uno dei più comodi della categoria: una volta regolato il sedile si arriva infatti comodamente a tutti i comandi essenziali; unico particolare su cui far pratica è la posizione, a sinistra, del freno a mano, ma è questione di pochi giorni. Come già in passato, invece che ricorrere all'alternativa data dall'accordo con chi produce i navigatori TomTom, sullo Scudo si è rimasti legati a un'impostazione più tradizionale, con una torre centrale che in questo caso, senza navigatore, ben si armonizza con il resto della plancia. Che è in plastica rivestita, niente di

esagerato, ma piacevole al tatto. Anche nelle due file posteriori lo spazio sia in larghezza che in lunghezza è sufficiente perché anche un viaggio piuttosto lungo resti comodo; merito del passo lungo, scelta in questo caso quasi obbligata. Se poi si viaggia soltanto in cinque è possibile ripiegare i sedili posteriori o, se proprio si ha bisogno di tanto spazio, rimuoverli del tutto (stessa cosa anche per la seconda fila). L'operazione sembra complicata, in realtà ci vogliono meno di dieci minuti, forse qualcuno in più per rimetterli al loro posto. Da notare alcuni accorgimenti che derivano dal lungo lavoro di sviluppo che dicevamo prima, e che riguardano ad esempio

un quasi impercettibile rialzo progressivo dell'altezza della seduta, che permette ai passeggeri di vedere meglio fuori ovunque siano posizionati e poi il vano portaoggetti singolo sistemato sotto ai sedili. Questo, lo abbiamo già ribadito, non è uno shuttle di lusso, quindi inutile aspettarsi miracoli per la climatizzazione, che è però ben regolabile, senza troppe lucine (in altri casi sembra che l'operazione richieda ben più di un semplice diploma) ma con un'armonizzazione generale delle temperature che non fa rimpiangere ulteriori investimenti tecnologici.

Al momento di partire per il nostro test non possiamo che rimarcare ancora una volta come lo Scudo sia assimilabile a una normale autovettura, a una monovolume un po' più grande. Anzi, sterzo e freni sono migliori rispetto a tante berline di buon livello. Il cambio in questo caso era il classico manuale a sei marce, che va usato con una certa delicatezza, per evirare inutili impunture, soprattutto tra terza e quarta. Prenderlo di forza non serve, piuttosto sono utili movimenti fluidi che ben si combinano con l'adeguata spaziatura delle marce, sesta compresa, che è sì lunga ma non tanto da dover essere inserita soltanto in autostrada. Abbinate a questa meraviglia di motore permette di sbizzarrirsi nella cosiddetta "guida razionale" tenendo d'occhio i consumi (che i 163 cv rialzano un po') e al contempo divertendosi parecchio (c'è anche un'alternativa automatizzata, che se il guidatore non è proprio un "drago" migliora il comfort dei passeggeri).

E in effetti possiamo dire che ci siamo davvero divertiti sul nostro percorso abituale, in particolare nelle tratte urbane, in cui emergono al meglio le potenzialità "automobilistiche" dello Scudo. Proprio dove le dimensioni dovrebbero causare qualche problema, l'estrema guidabilità del Panorama lo fanno apprezzare. Più scontata la brillantezza che emerge nelle tratte suburbane o in autostrada, dove senza mai forzare con il gas si viaggia sul filo dei limiti di legge, il tutto in un comfort da grande berlina, anche per la rumorosità, ridotta a un flebile ronzio.

## I concorrenti



### Mercedes-Benz Vito Kombi Long 116 CDI

**Motore:** 4 cilindri in linea, 2.143 cc, potenza 120 kW/163 cv a 3.800 giri/min, coppia 360 Nm da 1.400 a 2.400 giri/min.



### Renault Traffic Passenger 2.0 dCI

**Motore:** 4 cilindri in linea, 1.995 cc, potenza 84 kW/115 cv a 3.750 giri/min, coppia 290 Nm a 1.600 giri/min.



### Peugeot Tepee Mix 2.0 HDI

**Motore:** 4 cilindri in linea, 1.997 cc, potenza 120 kW/163 cv a 3.750 giri/min, coppia 340 Nm a 2.000 giri/min.



### Volkswagen Transporter Multivan 2.0 BiTDI

**Motore:** 4 cilindri in linea, 1.968 cc, potenza 132 kW/180 cv a 4.000 giri/min, coppia 400 Nm da 1.500 a 2.000 giri/min.



Tappezzeria e rivestimenti degli interni puntano su di un velluto di buona qualità, piacevole al tatto.

## 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

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

**STAMPA**

Eurgraf, Cesano Boscone (MI)

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 130,00 - Banca d'appoggio: UniCredit Banca - Agenzia Muggio; Codice IBAN: IT 21 V 02008 33430 000041141143 - Poste Italiane Spa - Sped. in Abbonamento Postale - D.L. 353/2003 (conv. in L. 27/02/2004 N. 46) Art.1, comma 1, DCB Milano - Distribuzione GE.MA Srl: Burago di Molgora (MB).

LINO SINARI  
RÜSSELSHEIM

Più di un semplice furgone, Vivaro è la soluzione di Opel per i veicoli commerciali per passeggeri. Trasporta persone, bagagli e merci ponendosi nella gamma come furgone business. A distanza di otto anni dal restyling del 2006, il 2014 sarà l'anno del nuovo Opel Vivaro: design rinnovato, nuovi motori e tecnologie innovative sono le caratteristiche sulle quali punterà il marchio di General Motors per rilanciare l'offensiva sul mercato dei veicoli leggeri. I tempi? Sicuramente dall'inizio dell'estate Nuovo Vivaro porterà una ventata d'aria fresca nel segmento dei veicoli commerciali leggeri, ma intanto è possibile dare un primo sguardo al nuovo modello.

La nuova generazione di Vivaro monta motori ancora più efficienti e dalle prestazioni superiori. Vanta inoltre tecnologie ultramoderne ed equipaggiamenti che portano nel mondo dei veicoli commerciali le dotazioni e le funzionalità tipiche delle automobili. Nuovo Opel Vivaro si distinguerà per un aspetto più moderno e preciso. Con una griglia anteriore larga e la grafica ad ala, avrà le forme e gli elementi tipici dei modelli Opel.

Veicolo commerciale leggero prodotto in collaborazione con il gruppo Renault, che ne ha curato la progettazione e che lo vende come Renault Traffic, l'attuale generazione di Vivaro si pone al fianco di Combo e Movano per costituire la gamma veicoli commerciali leggeri più ampia e versatile che Opel abbia mai offerto. Con oltre 650 versioni realizzate direttamente in fabbrica, e molte altre dagli allestitori raccomandati da Opel, c'è un prodotto adatto praticamente a qualsiasi necessità di trasporto nelle categorie di veicoli di massa complessiva (GVW - Gross Vehicle Weight) fino a 4,5 tonnellate. I veicoli commerciali Opel sono commercializzati in tutti i mercati dell'Europa centrale e occidentale e nel 2012 le vendite hanno superato le 88mila unità, equivalenti a una quota di mercato del 3,21 per cento. Negli ultimi 10 anni (2003-2012) si sono venduti in totale quasi 1,4 milioni di veicoli. I mercati principali di Opel sono la Germania e il Regno Unito, che insieme rappresentano il 45 per cento delle vendite, seguiti da Francia, Spagna, Olanda, Italia e Belgio. Vivaro è il modello



## SOLUZIONI AVANZATE PER SICUREZZA E FUNZIONALITÀ

### CABINA SEPARATA DAL VANO DI CARICO DA PARATIA FISSA CON FINESTRINO

È tutt'altro che facile soddisfare una domanda così articolata come quella dei professionisti che hanno come compagno di lavoro un veicolo commerciale leggero. Ma Opel ritiene che Vivaro rappresenti una risposta più che valida. Questa linea di veicoli commerciali di massa complessiva (PTT) compresa tra 2,5 e 2,9 tonnellate completa la gamma già esistente di veicoli commerciali della Casa tedesca e risponde alle necessità d'aziende di tutta Europa. Visto di lato, Opel Vivaro si riconosce per l'originale rialzo a cupola sopra l'abitacolo di guida. Questo "jumbo roof" assicura a chi siede davanti un'eccezionale altezza interna e semplifica l'accesso e l'uscita dal veicolo. Coerentemente con gli alti standard di sicurezza che fanno parte della tradizione Opel, Vivaro offre una protezione ottimale in caso d'incidente. La robusta struttura della carrozzeria è integrata da una dotazione di sicurezza molto completa che su tutte le versioni

comprende di serie airbag e pretensionatori delle cinture di sicurezza per il conducente, nonché cinture a tre punti e poggiatesta su tutti i sedili. Un airbag frontale lato passeggero (da 120 litri) è ottenibile a richiesta. Come i sedili anteriori del guidatore e del passeggero, anche quelli della seconda fila sono dotati di poggiatesta regolabili e di cinture di sicurezza a tre punti d'ancoraggio con pretensionatori. La cabina è separata dal vano di carico da una paratia fissa con finestrino. Tutte le versioni sono molto spaziose. Il furgone e il combi a passo corto hanno una capacità di 5 metri cubi e un vano di carico lungo 2,40 metri e alto 1,39. Per maggiori esigenze di carico, c'è il furgone lungo 5,18 m che dispone di quasi 6 m<sup>3</sup> di capacità di carico e di una lunghezza del vano di ben 2,80 m. Tutti i furgoni Vivaro sono dotati di serie di una porta scorrevole sul lato passeggero e, a richiesta, di una seconda porta laterale scorrevole.

OPEL

# Arriva il nuovo Vivaro

FURGONE BUSINESS CHE PUÒ DISPORRE FINO A 9 POSTI, CONTINUERÀ A NASCERE NELLO STABILIMENTO VAUXHALL DI LUTON NEL REGNO UNITO, SITO DI PRODUZIONE ALL'AVANGUARDIA. NOVITÀ NEL DESIGN, NEI PROPULSORI E TECNOLOGIE INNOVATIVE: UNA VENTATA D'ARIA FRESCA NEL SEGMENTO.

più venduto (42.749 unità vendute nel 2012, quota del 9,33 per cento del segmento Van D), seguito da Combo

(21.869 unità, 2,92 per cento del segmento Van B) e Movano (13.579 unità, 2,33 per cento del segmento Van E),

mentre Corsa Van e Astra Van insieme valgono poco più di 9mila unità. Vivaro viene costruito in numerose versioni

nello stabilimento Vauxhall di Luton nel Regno Unito, nell'ambito di una joint venture con Renault. Oltre il 70 per



In attesa della nuova generazione, sono oltre 500mila i Vivaro già venduti in Europa, uno dei veicoli più richiesti nella categoria.

## LA PIÙ MODERNA GAMMA DI VEICOLI COMMERCIALI

### TECNOLOGIE SEMPRE PIÙ INNOVATIVE E ACCESSORI FUNZIONALI

Obiettivo comune di tutti i modelli dei veicoli commerciali Opel è garantire bassi costi di esercizio, con motorizzazioni all'avanguardia, caratterizzate dall'adozione di motori diesel Euro 5 e dall'introduzione del dispositivo Start/Stop su Combo e Movano.

Anche al comfort di guida viene prestata particolare attenzione con la disponibilità del cambio manuale robotizzato Easytronic su tutti e tre i modelli, mentre i nuovi sistemi di infotainment di Vivaro e Movano sono dotati di connettività Bluetooth e della possibilità di avere un navigatore con scheda SD con i sistemi top di gamma. Le dotazioni di sicurezza di serie su tutti i modelli comprendono airbag lato guidatore, cinture di si-

curezza anteriori a tre punti di ancoraggio con pretensionatori e freni con ABS e ripartitore elettronico della forza frenante. Anche l'ESP è disponibile e viene offerto di serie sulle versioni passeggeri di Combo e sulle versioni Movano con trazione posteriore.

I furgoni medi come Opel Vivaro sono mezzi davvero versatili. Trovano applicazione in molte situazioni e assolvono compiti più diversificati di qualsiasi altro veicolo. Devono disporre di molto spazio all'interno per ospitare passeggeri, merci oppure un'officina mobile e avere al tempo stesso prezzi d'acquisto ragionevoli e bassi costi di gestione. Ci si aspetta inoltre che si trovino a loro agio sui lunghi percorsi extra-urbani come nelle



strette stradine di paese, che siano facili da manovrare e che offrano una buona visibilità dal posto guida.

Alcuni utenti vogliono un vano di carico all'interno del quale poter stare in piedi, altri attri-

buiscono maggiore importanza alle finiture, all'aspetto estetico e alla completezza dell'equipaggiamento, nonché alla disponibilità di molti accessori a richiesta in grado di accrescere comfort e funzionalità.

cento della produzione viene esportato e questa struttura all'avanguardia sarà anche il sito di produzione della prossima generazione di Vivaro.

Quella che arriverà quest'estate sarà la terza generazione di Vivaro, che con oltre 500mila unità vendute in Europa è uno dei veicoli più richiesti nella categoria. Primo classificato nell'edizione 2002 del "Van of the Year" e dell'"Artic Van Test", l'ampia gamma di versioni realizzate in fabbrica (69 in tutto) consente a Vivaro di offrire la soluzione giusta a molte diverse necessità di trasporto. Attualmente disponibile in due passi (L1 e L2) e due altezze (H1 e H2) con un volume di carico massimo di 8,4 m<sup>3</sup> e una portata massima di 1.207 kg, la gamma comprende versioni furgone 3 posti oppure doppia cabina 6 posti, pianale cabina adatta agli allestimenti e versioni passeggeri Combi e Tour, fino a nove posti. L'originale "tetto Jumbo" a forma di cupola della cabina è la particolarità di Vivaro che consente di creare un senso di spaziosità interna, assicurando eccellente visibilità e facilitando salita e discesa dal veicolo. Il design della cabina è innovativo e intelligente, con 12 vani per gli oggetti d'uso quotidiano. Tutte le versioni attuali montano un motore 2.0 CDTI, con potenze di 66 kW/90 cv o 84 kW/114 cv, entrambe disponibili con tecnologia ecoFLEX, e cambio manuale robotizzato Easytronic a sei velocità sul motore da 114 cv.

LA SQUADRA PEUGEOT SEMPRE AL FIANCO DELL'ITALIA CHE LAVORA.

- LEASING TAN 2%
- 5 ANNI DI MANUTENZIONE INCLUSA



PEUGEOT. SPONSOR DELLA NAZIONALE RUGBY.



PEUGEOT RACCOMANDA TOTAL

**Peugeot ama Italia.** Volete la prova? Allora venite a scoprire l'affidabilità dei Veicoli Commerciali Peugeot: una gamma ampia, robusta e personalizzabile. 12 modelli in più di 200 versioni, 4x4, elettrici, microibridi e-HDi e tante possibilità di allestimento. Ma soprattutto una gamma sicura grazie ad una squadra di professionisti che vi garantiscono massima efficienza e manutenzione dei veicoli. Scoprite su [peugeotprofessional.it](http://peugeotprofessional.it) o presso gli Showroom Peugeot tutte le offerte e le soluzioni d'acquisto con **rate a partire da 125 euro al mese**. Siamo forti, per questo siamo Sponsor della Nazionale Rugby.

**TAN (fisso) 2,00% - TAEG 3,81%.** Es. Bipper 1.3 HDi 75 CV FAP®: prezzo promo € 8.750 (IVA, MSS e IPT escl.), in caso di rottamazione. 1° canone anticipato € 2.764,71 + IVA. 59 canoni mensili da € 125,26 + IVA e possibilità di riscatto a € 1.417,35 + IVA. Zero Spese d'istruttoria. Incl. nel canone Spese Gestione contratto (0,09% del prezzo di vendita meno il 1° canone), servizio facoltativo Peugeot Efficiency (manutenzione ord. e estensione garanzia per 5 anni o fino a 80.000 km). Importo mensile del servizio € 20,66 + IVA. Offerta valida fino al 31.03.2014. Salvo approvaz. Banque Psa Finance - Succurs. d'Italia. Fogli informativi c/o la Concessionaria. Immagine inserita a scopo illustrativo.



PEUGEOT  
PROFESSIONAL

SCANIA BUS

# “Partenza sprint, la ripresa si vede”

ORMAI ALLE SPALLE UN 2013 DECISAMENTE DIFFICILE, L'ANNO IN CORSO È INIZIATO CON UNA SERIE DI CONTRATTI DI FORNITURA DI TUTTO RISPETTO. “QUESTO È IL MOMENTO D'INVESTIRE: LA RIORGANIZZAZIONE DELLO STAFF COMMERCIALE CI PORTERÀ PIÙ VICINI AL CLIENTE”, DICHIARA ROBERTO CALDINI, DIRETTORE BUSES & COACHES DI ITALSCANIA.



EMANUELE GALIMBERTI  
TRENTO

Il 2013, anno nero, è alle porte. I primi segnali di ripresa si avvertono e in Scania Bus si preparano a cogliere le nuove opportunità del mercato, nel contempo proponendo il frutto degli investimenti attuati negli ultimi anni. A tracciare una panoramica della situazione attuale e delle prospettive future della Divisione Bus di Italscania è l'ingegner Roberto Caldini, classe 1963, trentino di Vezzano, sposato e papà di Edoardo, nove anni. Da novembre 2013 Caldini è Direttore Buses & Coaches di Italscania, dopo aver ricoperto il ruolo di Direttore Product&Marketing della stessa Divisione dal 2002 al 2013. In Italscania Caldini - una laurea in Ingegneria Nucleare e l'abilitazione all'esercizio della libera professione, entrambi ottenuti all'Università degli Studi di Bologna - è giunto nel 1995 iniziando come Warranty Manager, Responsabile Ufficio Garanzie per la rete di assistenza Scania. Per tre anni ha gestito i rapporti con concessionarie e officine autorizzate per la verifica e la successiva compensazione degli interventi di manutenzione e riparazione sui veicoli. Successivamente, come Responsabile Ufficio Back Office Settore Trasporto Pubblico, dal 2000 al 2002, al fianco dell'ingegner Henry Jonsson ha seguito direttamente il lancio e l'introduzione in Italia della gamma degli autobus Scania per il settore del trasporto pubblico e coordinato le attività di sviluppo prodotto con la Casa Madre e la preparazione tecnico-commerciale delle offerte per la partecipazione alle gare pubbliche. Ha curato inoltre direttamente il rap-

porto con i fornitori, la logistica e i rapporti con le Aziende di Trasporto Pubblico e si è occupato della definizione del budget annuale e delle previsioni trimestrali, partecipando attivamente come rappresentante per l'Italia ai “Reference Group” Scania per definizione, sviluppo e lancio di nuovi prodotti per il trasporto passeggeri in Europa.

Un manager di comprovata esperienza che si trova ora ad affrontare il difficile periodo congiunturale. “Effettivamente in Italia - ci ha confermato Caldini - il 2013 è stato un anno molto difficile per il settore in generale. Di fatto si è chiuso con 1.300 immatricolazioni, salite a 1.700-1.800 solo se si aggiunge la gara di Roma. Insomma, siamo agli stessi livelli del 2012, senza quindi alcun segnale di ripresa del mercato. In questo contesto la Divisione Bus di Italscania ha chiuso con 70 ordini e 40 consegne, che però in massima parte riguardano veicoli Gran Turismo, frutto della collaborazione con Irizar: sono solo tre le consegne di veicoli completi”.

Un anno decisamente “nero”. In che modo la Divisione Buses & Coaches di Italscania sta fronteggiando questa crisi? “Innanzitutto - ha risposto il Direttore - investendo sull'organizzazione. Dall'inizio di quest'anno è stato rivisto il set-up dello staff commerciale e sono state inserite nuove risorse: oggi sul territorio italiano ci muoviamo in tre e una persona in back-office fa da supporto per gare e aspetti tecnici. Questo consente di essere più presenti sul mercato, più vicini al cliente, in modo da capire le sue esigenze e i suoi programmi futuri. Il nostro obiettivo non è fornire un prodotto e basta, ma

ampliare l'offerta, dalle risorse per investimenti che oggi le banche faticano a fornire a tutti i servizi che riguardano il veicolo: pacchetti di manutenzione e riparazione che permettono al cliente di occuparsi unicamente del suo core business senza doversi preoccupare dei suoi strumenti di lavoro. Per Scania questo è il momento d'investire. La crisi sta aprendo anche nuove opportunità: oggi è possibile aprire un dialogo con le aziende del TPL sul piano delle manutenzioni, attività che un tempo si svolgevano al loro interno, nonché parlare di investimenti sulla riduzione delle emissioni e l'impatto ambientale e di efficienza del parco”.

Quali sono a questo punto le prospettive per l'anno in corso? “Quest'anno - ha proseguito Roberto Caldini - siamo partiti molto bene, siglando contratti assolutamente interessanti per consegne nell'arco del 2014. Con Trentino Trasporti abbiamo firmato un contratto per otto CityWide LF (Low Floor) a gas naturale Euro 6, i primi che vanno in consegna in Italia. Con APT Gorizia abbiamo un contratto per tre OmniExpress Euro 6, mentre per ATVO di San Donà di Piave un contratto per quattro CityWide LF EEV venduti nel 2013 ma in consegna quest'anno. La partenza è stata positiva, stiamo cogliendo i segnali da parte del mercato. L'ultimo provvedimento governativo stanziava 300 milioni di euro per il trasporto su gomma e su ferro: qualche gara si sta aprendo e altre se ne apriranno con buone prospettive. Non sarà l'anno del boom del TPL, ma sicuramente qualcosa di buono si vedrà”.

A che punto è la diffusione dei mezzi Euro 6 sul mercato italiano? “Il mercato - ha rispo-

sto l'ingegner Caldini - sta ancora aspettando di capire qual è il ventaglio di prodotti sia nei bus che nei veicoli industriali. Di Scania Euro 6 se ne sono venduti parecchi ma si fatica ad assorbire l'incremento di prezzo: il passaggio da Euro 5 a Euro 6, avviato a fine 2013, è visto ancora come una piccola incognita”.

Sul piano dei prodotti qual è la proposta Scania per il 2014? “Punteremo - ci ha detto Caldini - su urbano e interurbano nel segmento del TPL, mentre nel Gran Turismo la partnership con Irizar prosegue con investi-



Roberto Caldini, 51 anni, ingegnere, in Italscania dal 1995, dallo scorso novembre nominato Direttore Buses & Coach.

menti in termini di prodotto. Proponiamo oggi la gamma completa del CityWide LF e LE, OmniExpress con motori fino a 360 cv. Punteremo in modo forte sul CNG: stanno aumentando le richieste di CityWide a gas naturale, trattandosi di motori che danno le stesse prestazioni di un diesel, non c'è più alcuna differenza di coppia. Sono veicoli ottimi per utilizzo sia urbano che sub urbano. La tecnologia Scania è riconosciuta come elemento di valore aggiunto quindi direi che da questo punto di vista siamo assolutamente pronti per l'Euro 6: la gamma motori nel 2013 si è arricchita con nuovi propulsori e oggi proponiamo il 9 litri da 280 a 360 cv e il 13 litri da 410 a 490 cv, motori che possono quasi tutti funzionare a biodiesel, elemento importante nelle gare quando le aziende di TPL puntano sulla sostenibilità”.

Oltre a prodotti e motori qual è il punto di forza che caratterizza Scania? “Oggi come oggi - il parere di Caldini - la differenza la fa il servizio al cliente che rappresenta da sempre uno dei nostri pilastri: in questa attività Scania ha una qualità riconosciuta. Per noi è fundamenta-

le garantire un ottimo service al cliente”.

Qual è la sua analisi del mercato italiano e europeo? “Nel 2014 - ha concluso il manager di Italscania - qualche segnale di ripresa in Italia ci sarà, ma il TPL va riorganizzato: le aziende stanno avviando ora un processo di razionalizzazione ormai necessario. Italia e Spagna stanno soffrendo più di Germania e Francia, dove però la concorrenza si sta facendo più forte: oggi alle gare ti ritrovi con cinque o sei costruttori concorrenti che producono in Romania, Turchia o Polonia e sono molto aggressivi sul prezzo. In Italia ci siamo abituati già da qualche anno e la tendenza si va estendendo in Europa”.

La collaborazione con Irizar nel segmento turistico proseguirà come finora? “Certamente: squadra che vince - la risposta in conclusione di Roberto Caldini - non si cambia. Abbiamo un rapporto di totale condivisione nello sviluppo di prodotti e servizi post vendita. Irizar è un partner forte, con un'ottima combinazione di prodotti tra telaio, motore e carrozzeria molto ben apprezzata sul mercato italiano”.



L'attività Buses & Coach di Italscania poggia sugli autobus urbani e interurbani nel segmento del TPL, mentre nel Gran Turismo la partnership con Irizar prosegue con investimenti in termini di prodotto.

IVECO BUS

# Più forti in Emilia-Romagna

EMANUELE GALIMBERTI  
BOLOGNA

L'attenzione all'ambiente è un tema che vede il costante impegno di Iveco Bus che, nel puntare sulla combustione del metano, ha trovato un valido interlocutore in Tper, società che eroga il servizio di trasporto pubblico nella città di Bologna, dov'è stato accolto con tutti gli onori, l'entusiasmo degli amministratori pubblici e la curiosità del pubblico un Citelis 12 metri a metano, primo veicolo di una più ampia fornitura di 51 autobus destinati al trasporto pubblico urbano nelle città della Regione Emilia Romagna. All'evento erano presenti le autorità locali, tra cui il Sindaco della Città di Bologna, Virginio Merola, l'Assessore ai trasporti

presto spiegata con i principali obiettivi di Tper, che sono la riduzione dei consumi, degli inquinanti in atmosfera e il contenimento delle emissioni acustiche. In particolare per i servizi urbani si punta in maniera sempre più decisa sulla filoviarizzazione e sui bus a metano. Notevoli sono i vantaggi del metano: non rilascia benzene, anidride solforosa e particolato; inoltre, le emissioni di anidride carbonica del motore a metano sono inferiori del 25 per cento rispetto ai carburanti tradizionali e quelle di ossidi di azoto addirittura del 90 per cento. In aggiunta, i bus a gas naturale, così come i filobus, consentono un deciso abbassamento dell'impatto acustico e delle vibrazioni rispetto ai mezzi a gasolio: un particolare non secondario,

IL COSTRUTTORE TORINESE TROVA UN VALIDO INTERLOCUTORE IN TPER, OPERATORE DEL TPL A BOLOGNA, CHE PER RINNOVARE LA FLOTTA PUNTA SULLA COMBUSTIONE A METANO ED È LA SOLA AZIENDA IN ITALIA AD AVERE OGGI TRE STAZIONI DI RIFORNIMENTO PER I SUOI BUS.

del Comune, Andrea Colombo, l'Assessore ai trasporti della Provincia Giacomo Venturi e, in rappresentanza di Tper, il Presidente Giuseppina Gualtieri. I Citelis equipaggiati con motori CNG Cursor 8 da 290 cv, sono autobus a ridotto impatto ambientale e basso consumo energetico. Al fine di garantire i più alti standard di comfort ai passeggeri sono dotati di sedili ergonomici, luci interne full led, impianto di climatizzazione e dispositivo supplementare per il riscaldamento interno. Per assicurare la sicurezza di chi viaggia a bordo i Citelis dispongono dei più innovativi sistemi safety multimediali tra cui impianto di videosorveglianza, display e sistema di annunci vocali. L'autobus, per l'intera lunghezza, è inoltre dotato di pianale ribassato che garantisce ai passeggeri la massima accessibilità in fase di salita e discesa dal veicolo. Con la recente fornitura si rafforza la presenza del logo Iveco Bus anche in Emilia Romagna dove la concessionaria Maresca & Fiorentino, attraverso la sua sede principale di Bologna e i numerosi punti di assistenza, garantisce la capillarità dei servizi di vendita e post-vendita.

"L'entusiastica accoglienza di un bus a metano - ha spiegato il presidente Gualtieri - è

specie in ambito urbano, per un trasporto pubblico sempre meno impattante e sempre più a misura di città".

Sono 12 gli Iveco Citelis già introdotti in servizio sulle linee urbane su cui circolano mezzi di 12 metri, ma che per la loro versatilità e capacità di trasporto potranno essere impiegati anche sulle linee suburbane di collegamento con l'area metropolitana più allargata. Quanto all'utilizzo del gas naturale come combustibile di trazione, Tper è la sola azienda in Italia ad avere oggi tre stazioni di rifornimento di metano per la flotta di bus: due a Bologna e una a Ferrara. Si tratta di impianti che, a regime, potranno consentire di rifornire fino a 280 autobus alimentati a gas naturale. Tper conta complessivamente 229 bus a metano, 194 in servizio nel bacino bolognese e 35 in quello ferrarese: un numero rilevante nel panorama italiano, dove ne circolano in totale circa 2.300, tra autobus e minibus a metano.

Tra le città italiane, solo le due metropoli Roma e Torino possono vantare un parco veicolare a gas naturale più numeroso di quello di Bologna, e anche in un confronto con le realtà europee che hanno puntato su questo carburante particolarmente rispettoso dell'am-

UN INVESTIMENTO DI OLTRE SEI MILIONI DI EURO

NEL SOLO MESE DI FEBBRAIO ACQUISITI 23 NUOVI VEICOLI

Sono ben 23 i nuovi autobus che nel mese di febbraio sono entrati in servizio a Bologna sulle linee urbane e suburbane, andando a sostituire altrettanti mezzi più datati del parco veicolare pubblico. I nuovi bus sono di due diverse tipologie, tutti alimentati a gas naturale e con dotazioni e allestimenti interni d'avanguardia: i 12 Iveco Citelis da 12 metri e 11 snodati Avancity Plus S di BredaMenarinibus da 18 metri utilizzati sulle linee urbane a maggiore carico d'utenza. Sono all'insegna di un'altissima compatibilità ambientale, oltre che di sempre più accentuato comfort per i passeggeri: sono provvisti di impianto di climatizzazione integrale, di dispositivo per l'annuncio fonico esterno, di pianale ribassato per agevolare la salita e la discesa, di pedana estraibile e relativo posto attrezzato a bordo del bus riservato alle persone in carrozzella, nonché della piattaforma dedicata ad ospitare passeggeri aperti, secondo gli standard già adottati da diversi anni a Bologna per gli acquisti di bus urbani.

L'acquisto di questi 23 nuovi bus ha comportato un investimento complessivo di 6,3 milioni di euro, sostenuto al 50 per cento da

Tper in autofinanziamento e per il restante 50 per cento finanziato dalla Regione Emilia-Romagna nell'ambito dei fondi del Ministero dell'Ambiente destinati all'Accordo di Programma per la qualità dell'aria 2012-2015; i bus sono stati acquistati con una procedura di gara europea bandita in sinergia dalle tre aziende emiliano-romagnole Tper, Seta e Start per la fornitura di diversi lotti di autobus.

Con l'ingresso in servizio di questi 23 nuovi mezzi, il numero dei bus a metano che Tper mette in servizio nell'area urbana e suburbana di Bologna sale a 194 mezzi, un dato molto significativo in termini di rispetto ambientale, in piena coerenza con le linee guida dell'Unione Europea, che vedono nell'alimentazione a gas naturale delle flotte pubbliche un caposaldo dello sviluppo del trasporto pubblico su gomma in direzione dell'ecosostenibilità. Dai prossimi mesi, quindi, il servizio urbano di Bologna sarà coperto, per oltre l'83 per cento con mezzi ad alta compatibilità ambientale (di cui fanno parte, oltre a quelli a metano, anche i mezzi elettrici, ibridi, diesel Euro 4 o dotati di filtro antiparticolato).



Il Citelis 12 metri alimentato a metano, primo veicolo di un'ampia fornitura di 51 mezzi per il trasporto pubblico urbano in Emilia-Romagna.

biente per le loro flotte di bus, i 229 bus a metano di Tper non sfigurano affatto se rap-

portati ai 465 di Madrid, ai 410 di Atene e ai 376 di Barcellona e si avvicinano ai 255

della conurbazione di Oporto: tutte realtà metropolitane, sia in Italia che in Europa, con reti

di servizio e bacini d'utenza decisamente più estesi di quello bolognese.

## CLIMATIZZAZIONE INTEGRALE E MAGGIORI DOTAZIONI DI BORDO

### RISPETTO PER L'AMBIENTE MA NON SOLO: SI PUNTA SULLA QUALITÀ

Per quanto rappresenti la variabile più rilevante, l'impatto ambientale non è l'unico elemento ritenuto importante da Tper nel procedere al rinnovamento graduale della flotta. L'acquisto di que-

sti nuovi mezzi significano per l'operatore del TPL dell'Emilia Romagna una maggiore diffusione di dotazioni di bordo che sono determinanti per garantire un viaggio più confortevole e accessibile a tutti.

Quest'anno gli impianti di climatizzazione integrale saranno presenti su oltre il 70 per cento dei 449 bus che svolgono servizio sulle linee urbane (un dato che sui collegamenti extraurbani, caratterizzati da spostamenti più lunghi, supera già oggi decisamente l'80 per cento). Tper potrà, quindi, offrire un servizio sempre più rispondente alle esigenze dell'utenza, privilegiando, specie in estate, l'utilizzo di questi veicoli. I mezzi a pianale ribassato, che agevolano gli accessi e le discese in particolare degli anziani e delle

persone con difficoltà motorie, rappresenteranno il 91 per cento dei bus urbani.

I bus con posti attrezzati per ospitare passeggeri con disabilità su carrozzelle, con i nuovi ingressi, salgono a coprire il 78 per cento del parco veicolare urbano. Anche chi viaggia con bambini piccoli potrà fruire di un'offerta sempre più ampia di bus che hanno a bordo la piattaforma dedicata a carrozzine e passeggeri aperti, oltre a quella per le carrozzelle delle persone con disabilità: questi bus in meno di sette anni sono passati da 0 a 241, grazie ai nuovi acquisti e agli interventi d'officina su quei mezzi dov'è stato possibile ampliare questa possibilità, sempre più apprezzata dall'utenza.



Innovation  
that excites



## GAMMA NISSAN VEICOLI COMMERCIALI

MIGLIORA IL TUO MODELLO DI BUSINESS.

Non importa quale sia il tuo prossimo lavoro. La tua è una missione. Portala a termine con eccellenza e allarga i confini del tuo business con i veicoli commerciali Nissan. Dalla tua parte hai spazio, versatilità e bassi costi di gestione.

**Ti aspettiamo in concessionaria per scoprire tutti i vantaggi dei nuovi veicoli commerciali Nissan.**

TUOI CON LEASING  
A **1,99%\***



**NISSAN.IT**

SCOPRI I VANTAGGI DI NISSAN FINANZIARIA \*ESEMPIO LEASING CALCOLATO SU NISSAN NV200 VAN 1.6 BZ 110CV EURO 5: TOTALE IMPONIBILE VETTURA € 10.741,03; MACROCANONE € 2.988,32 (COMPRESSE SPESE GESTIONE PRATICA € 300 E IMPOSTA DI BOLLO IN MISURA DI LEGGE); N.47 CANONI DA € 169,05, COMPRESIVI DI 4 ANNI DI ASSICURAZIONE FURTO E INCENDIO A € 1.199 (IN CASO DI ADESIONE); RISCATTO € 2.232,22; TAN 1,99%; IPT (CALCOLATA SU PROVINCIA DI ROMA) E MESSA SU STRADA INCLUSE, IVA ESCLUSA. SALVO APPROVAZIONE NISSAN FINANZIARIA. OFFERTA DELLA RETE NISSAN CHE ADERISCE ALL'INIZIATIVA VALIDA, SALVO ESAURIMENTO DELLO STOCK, FINO AL 30/04/2014. INFORMAZIONI EUROPEE DI BASE SUL CREDITO AL CONSUMO PRESSO I PUNTI VENDITA DELLA RETE NISSAN E SUL SITO WWW.NISSANFINANZIARIA.IT; ALCUNI DEI CONTENUTI PUBBLICIZZATI POTREBBERO NON ESSERE DI SERIE, MA DISPONIBILI A PAGAMENTO SU ALCUNE VERSIONI. LE VERSIONI PUBBLICIZZATE SONO INSERITE A TITOLO DI ESEMPIO. MESSAGGIO PUBBLICITARIO CON FINALITÀ PROMOZIONALE.