



IL MONDO DEI TRASPORTI

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

Il nuovo corso di MAN Truck & Bus Italia Il Leone secondo Codazzi

ALLA GUIDA DELL'AZIENDA DI VERONA DA CINQUE ANNI, GIANCARLO CODAZZI RACCONTA LA POSITIVA EVOLUZIONE DI MAN IN ITALIA, I RISULTATI DEL 2014 E LE PROSPETTIVE FUTURE.

Giancarlo Codazzi, Amministratore delegato MAN Truck & Bus Italia dal settembre 2010, non perde mai il suo ottimismo. Questione di carattere certo, ma anche di risultati. Quelli messi a segno da MAN in Italia nel 2014 e quelli che verranno nell'anno corrente, quando i vertici della filiale di Dossobuono coglieranno i frutti di una vincente politica di "totale orien-

tamento al cliente" che affianca a prodotti, la cui qualità e affidabilità è riconosciuta sul campo dagli addetti ai lavori, una gamma completa di servizi finanziaria e di assistenza e manutenzione post-vendita di assoluta avanguardia e molto apprezzata dalle aziende di trasporto.

Paolo Altieri
a pagina 2



Si allarga il successo dell'ammiraglia Iveco Smet fa il pieno di Stralis

Superati brillantemente i test di prova l'azienda salernitana ha acquistato ben 120 esemplari equipaggiati Euro 6.

Colpo grosso in casa Iveco. Stralis Euro 6 continua a mieterne consensi e mette a segno una commessa che lascia il segno: nel corso del 2015 verranno consegnati ben 120 trattori alla Smet di Salerno. Il primo lotto (20 + 20) è stato già consegnato tra febbraio e marzo. La concessionaria di riferimento è la Mecar, pilastro del network Iveco nel Sud Italia.

Gli Stralis in consegna sono i modelli AS440S48T/PEu-rontronic dotati di cabina Hi-Way che offre il massimo comfort sia alla guida che nei momenti di riposo risultando perfetta per percorrere le lunghe distanze dei trasporti internazionali.

Basilico e Campanella a pagina 10

MERCEDES-BENZ ITALIA



Una storia che dura da quarant'anni

Basilico a pagina 4



Renault Trucks La gamma K detta legge in cava

Il segreto sta anche nel nuovo cambio robotizzato OptidriverXtrem progettato per l'utilizzo nelle situazioni al limite.

Basilico a pagina 8



Lamberet Con Cargoplast espansione al Sud

Nasce la collaborazione con l'azienda napoletana per la distribuzione delle carrozzerie isoterme francesi nel Mezzogiorno d'Italia.

Campanella a pagina 14



Iveco Bus Un Magelys per i viaggi della Roma

Consegnato un lussuoso pullman Magelys Pro alla squadra giallorossa guidata da Garcia, da utilizzare per le trasferte.

Prina a pagina 37

SPECIALE VOLKSWAGEN

Caddy pronto per traguardi più ambiziosi

La grande novità del 2015 per il marchio di Hannover è la quarta generazione del piccolo Volkswagen da lavoro, profondamente rinnovato sotto ogni punto di vista e in perfetta linea con le esigenze della clientela.

Servizi da pagina 17



FOCUS FIAT PROFESSIONAL

Il Doblò sfodera nuove armi

Già veicolo di grande successo il nuovo Doblò, nelle configurazioni per trasporto merci e per quello passeggeri, ha tutte le qualità per affermare ancora meglio la sua leadership nel suo segmento di riferimento.

Servizi da pagina 25



Albino Quaglia (Palletways Italia)
"La crescita del mercato è la garanzia della nostra espansione"

A pagina 41



Mario De Risi (Renault Italia)
"CAT e Mercurio, i nostri partner per la distribuzione delle vetture in Italia"

A pagina 43



DHL Express
Un nuovo hub all'aeroporto di Malpensa con forte investimento

A pagina 45



GIANCARLO CODAZZI, AMMINISTRATORE DELEGATO MAN TRUCK & BUS ITALIA

“Il nostro è un business customer-oriented”

“IN UN MERCATO CHE IN GENERALE HA ESPRESSO NEL 2014 POCHI SEGNALI POSITIVI, NOI DI MAN CI SIAMO MOSSI PER FARE BENE IL NOSTRO LAVORO; ABBIAMO CERCATO DI INDIRIZZARE I NOSTRI PRODOTTI ALLE AZIENDE LEADER DI SETTORE CHE POTESSESSO ESSERE IMPORTANTI TESTIMONIAL DELLA QUALITÀ E DELL’AFFIDABILITÀ DEL NOSTRO PRODOTTO TRUCK E BUS E ABBIAMO SVILUPPATO MOLTO I SERVIZI DI VENDITA E POST-VENDITA MIGLIORANDO ULTERIORMENTE IL GRADO DI SODDISFAZIONE DEL CLIENTE”.

PAOLO ALTIERI
DOSSOBUONO

Giancarlo Codazzi, Amministratore delegato MAN Truck & Bus Italia dal settembre 2010, non perde mai il suo ottimismo. Questione di carattere certo, ma anche di risultati. Quelli messi a segno da MAN in Italia nel 2014 e quelli che verranno nell’anno corrente, quando i vertici della filiale di Dossobuono coglieranno i frutti di una vincente politica di “totale orientamento al cliente” che affianca a prodotti, la cui qualità e affidabilità è riconosciuta sul campo dagli addetti ai lavori, una gamma completa di servizi finanziaria e di assistenza e manutenzione post-vendita di assoluta avanguardia e molto apprezzata dalle aziende di trasporto.

“Nel 2014 - esordisce Codazzi - come tante altre aziende abbiamo navigato in un mercato con pochi segnali positivi e nel quale c’era una grossa attesa di certezze da parte di chi ci governa, sia in Italia che in Europa. Da questo punto di vista ci sono stati solo segnali ma non evidenti chiarificazioni. In questo scenario generale noi di MAN ci siamo mossi per fare bene il nostro lavoro; abbiamo cercato di indirizzare i nostri prodotti alle aziende leader di settore che potessero essere importanti testimonial della qualità e dell’affidabilità del nostro prodotto e abbiamo sviluppato molto i servizi di vendita e post-vendita: quindi i servizi di manutenzione e riparazione, i servizi informatici di MAN TeleMatics e i servizi MAN ProfiDrive per la formazione dell’autista al fine di ottenere il meglio dai prodotti che guida, sia in termini di prestazioni che di sicurezza. Siamo molto soddisfatti dei risultati raggiunti, i volumi sono quelli che ci eravamo prefissati sia per i truck che per i bus. I numeri certo sono in funzione del mercato ma siamo soddisfatti del lavoro fatto. Inoltre, se teniamo presente che quando si ha un prodotto importante e di grande qualità occorre un’organizzazione per commercializzarlo, posso dire che abbiamo fatto grandi passi anche con i nostri partner concessionari e le officine autorizzate, conquistando un nuovo step globale relativamente ai parametri di soddisfazione del cliente”.

Nella prospettiva del 2015, durante il quale tutti gli operatori del settore si augurano di vedere qualche ulteriore segnale positivo, quale sarà dunque la strategia di MAN?

“Relativamente al prodotto la nostra è una gamma completa - dice Giancarlo Codazzi - I leggeri TGL e TGM soddisfano tutte le esigenze nel settore della distribuzione; lo stesso vale per il cavaliere, da sempre un must di MAN: una gamma completa con tutte le motorizzazioni idonee; infine il lungo raggio, la fetta più importante del mercato con il 70 per cento del totale: rispondiamo

Chi è

Giancarlo Codazzi è nato a Firenze nel 1962 ed è laureato in Business Administration presso l’Università Bocconi di Milano. Dal 1986 al 1987 Codazzi ha lavorato in Marangoni Spa come General Manager Assistant e dall’87 al ’90 è stato General Manager di Fiscar Spa, finanziaria di Italscandia Autocarri, importatore per l’Italia di Scania. Con il marchio svedese Codazzi matura una lunga esperienza professionale che lo porta ad assumere a partire dal 1991 l’incarico di Managing Director e poi di Vehicles Sales Manager per Italscandia. Dal 2004 al 2006 è stato anche Presidente di Scania Bus Italy Srl. Dal 2006, per un anno, si trasferisce a Södertälje, in Svezia, per ricoprire il ruolo di Vice Presidente Direttore del Marketing Development nella divisione Sales and Services Management. Gli impegni all’estero continuano con l’incarico di Managing Director di Scania Portugal, a Lisbona, a cui segue il ritorno in Italia, per la precisione a Roma, e il passaggio a Mercedes-Benz con l’incarico di Managing Director per trucks, vans e Mitsubishi Fuso. Questo nel biennio 2008-2009. Giancarlo Codazzi è arrivato in MAN Italia nell’aprile 2010 assumendo dapprima l’incarico di Direttore Vendite Dirette Truck & Bus. Nel settembre 2010 è stato nominato Direttore generale di MAN Truck & Bus Italia. Attualmente ricopre l’incarico di Ceo di MAN Truck & Bus Italia. Dal 2013 Codazzi è anche Presidente della Sezione Veicoli Industriali di Unrae, l’Unione nazionale rappresentanti autoveicoli esteri. Incarico che aveva già ricoperto dal 2004 al 2006.

con le due linee TGX e TGS che coprono anche in questo caso tutte le necessità dei clienti. A fine 2014 abbiamo presentato il D38, nuovo motore sei cilindri MAN con potenze di 520, 560 e 640 cv. È un motore completamente nuovo con caratteristiche tecniche importanti in termini di coppia, consumi e prestazioni. Su di esso abbiamo una grande aspettativa e lo stiamo facendo provare ai clienti del segmento; siamo convinti che la nostra soddisfazione verrà trasferita ai clienti. Le prove sono state finora molto positive. Quest’anno poi entrerà in produzione l’Efficien-

tLine 2 con consumi, coppia e informatica di riferimento, nonché tutte le dotazioni in termini di comfort e sicurezza che diventeranno una parte importante di un prodotto più efficiente e moderno. Anche nel settore autobus siamo presenti sul mercato con un’offerta articolata e completa fatta di coach, citybus e intercity. I prodotti Neoplan sono il nostro fiore all’occhiello per esclusività e leadership di mercato, soprattutto nella parte coach, dove il brand è globalmente associato a un prodotto premium. Il MAN Lion’s City GL da 18,75 m è stato eletto ‘Bus of the Year 2015’ e a marzo presenteremo in anteprima mondiale il nuovo intercity costruito in Turchia che prenderà piede in Europa nel corso del secondo semestre dell’anno”.

Anche sulla rete, i programmi di MAN Truck & Bus Italia sono ambiziosi: “La rete è il motore attraverso il quale riusciamo a commercializzare i nostri prodotti e a dialogare con i clienti - spiega Giancarlo Codazzi - Anche quest’anno giocherà dunque un ruolo fondamentale: ai nostri dealer, veri professionisti della soddisfazione del cliente, continueremo a offrire corsi di aggiornamento e di relazione con il cliente. Un ruolo altrettanto fondamentale sarà rappresentato dalle vendite dirette: in alcune aree territoriali siamo infatti presenti in prima persona. Avremo perciò una preparazione all’avanguardia e una copertura del territorio molto significativa. Per quanto riguarda l’assistenza, oggi è garantita da un centinaio di officine per truck e bus: anche qui abbiamo enfatizzato l’importanza della relazione con il cliente, con grande attenzione al servizio per far sì che i tempi di fermo macchina siano ridotti e i costi siano sempre certi e ottimizzati”.

Anche dal punto di vista finanziario i partner MAN danno precise garanzie. “Certo - conferma Codazzi - i nostri partner sono operatori professionali, finanziariamente stabili. I volumi che esprime il mercato aiutano a mantenere ciò che si è costruito ma noi lavoriamo comunque con loro sul mercato attraverso la nostra finanziaria che li aiuta in tutte le attività. Negli ultimi due e tre anni abbiamo lavorato per avere oggi una rete di vendita solida su cui costruire il futuro MAN per i prossimi anni. È una rete legata al marchio, fedele, professionale e preparata”.

Come ha fatto la rete a mantenere la redditività nonostante l’andamento negativo del mercato?

“Oggi sicuramente i volumi di vendita non danno soddisfazione economica, è il mercato a dirlo - risponde il numero uno di MAN Truck & Bus - C’è però grande soddisfazione per i risultati delle attività di service. Chi è forte nel service ottiene risultati economici soddisfacenti. È vero che non si comprano veicoli ma ci sono molti



Giancarlo Codazzi, Amministratore delegato Man Truck & Bus Italia

veicoli in circolazione, purtroppo anche un po’ datati. Se il mercato dei veicoli industriali sopra le 6 t si attesta sulle 11 mila unità, gli usati son quasi 4 volte tanto e questi entrano nelle officine. Il concessionario organizzato ottiene quindi tanto dall’assistenza e dai servizi erogati”.

E per quanto riguarda la clientela, qual è oggi la percezione del prodotto MAN in Italia? “Vantiamo un dialogo continuo con i nostri affezionati clienti - afferma Giancarlo Codazzi - Al di là dei rapporti commerciali siamo legati da relazioni di stima e amicizia. Dai clienti ricevo molti pro e rarissimi contro. Tra i pro ci sono i consumi eccellenti, una qualità elevata del prodotto e quindi bassi costi, ridotti fermi macchina, un design apprezzato per la sua eleganza e grinta. Penso che quando un veicolo consuma poco e ha un valore residuo alto e importante è apprezzato sia dagli autisti sia dai titolari e questo vuol dire che abbiamo vinto la sfida con il mercato”. Un capitolo importante riguarda le modalità con cui MAN viene incontro alle aziende per quanto riguarda il finanziamento dei veicoli acquistati. “Le aziende di trasporto in Italia hanno un ruolo insostituibile nel movimentare le merci sul territorio - argomenta Codazzi - Questa è una garanzia per le aziende che investono e hanno lungimiranza della visione imprenditoriale. Però c’è molta concorrenza da partedi aziende di trasporto estere che lavorano con costi di manodopera diversi, altre regole fiscali e altre regole di costi di manutenzione all’estero. Quelle italiane sono quindi aziende che non hanno un equivalente economico del lavoro che fanno. Vorrei aggiungere che il sistema bancario si pone nei confronti del sistema del trasporto mettendo molta attenzione verso le performance e spesso non valutando il lavoro che viene realmente fatto. Lo sappiamo e per questo abbiamo una captive, MAN Finan-

cial Services, nata, cresciuta e consolidata per finanziare le aziende di trasporto. Un veicolo su due è finanziato e una percentuale analoga del 50 per cento riguarda i contratti di manutenzione e riparazione. I clienti ripongono quindi molta fiducia in noi e oggi è sempre più elevato il rapporto con i clienti”.

In qualità di responsabile del settore veicoli industriali di Unrae, chiediamo a Giancarlo Codazzi cosa dovrebbe fare il governo per l’autotrasporto nel 2015. “Viaggiando molto per andare a trovare i clienti, una cosa che noto sulle strade e che mi fa dispiacere è vedere sempre più veicoli con targhe estere; ciò vuol dire che in Italia la movimentazione merci è molto appannaggio delle ditte estere. In questo modo, lo Stato perde fiscalità e posti di lavoro per i giovani mentre dovrebbe comprendere bene - e come Unrae ci attiveremo per sensibilizzare - che è giusto applicare regole europee che non discriminino un paese rispetto a un altro, magari dal punto di vista delle leggi di agevolazione della manodopera, nell’ottica della difesa dell’equità della concorrenza”. Giancarlo Codazzi e il suo staff proseguono con determinazione sulla strada intrapresa, consapevoli di poter vincere tutte le sfide dell’anno in corso. “Siamo orgogliosi - conclude l’Ad di MAN Truck & Bus Italia - di rappresentare un’azienda come MAN, leader di settore che quest’anno festeggia i 100 anni di attività nel mondo truck e bus. Un anno importante al quale dobbiamo brindare in omaggio a un secolo di successi. In questa storia un posto d’onore spetta alla realtà italiana di MAN, presente direttamente nel paese dal 1986 e dal 2011 come MAN Truck & Bus Italia, una Spa italiana completamente inserita nel territorio e con una squadra affiatata, professionale e competente che opera per rendere soddisfatti i clienti”.

Check-up
gratuito
dal 01/01/2015
al 31/03/2015

MAN Serenity Truck **2015**

Ci prendiamo cura del vostro mezzo.

Le difficili condizioni meteorologiche costituiscono una vera e propria sfida per il vostro mezzo. Con il programma MAN Serenity Truck, potete usufruire di un check-up gratuito che prevede ben 10 controlli per verificare la piena funzionalità del vostro veicolo. Inoltre, potete approfittare delle numerose iniziative in corso che rendono ancora più convenienti i ricambi originali MAN.

Scoprite il nostro concetto di efficienza presso la rete delle officine autorizzate che aderiscono all'iniziativa.

MAN kann.



MERCEDES-BENZ ITALIA 40 ANNI

La Stella nel Tricolore

TAPPA DOPO TAPPA
RIPERCORRIAMO I
QUARANT'ANNI DI
ATTIVITÀ DI
MERCEDES-BENZ
ITALIA, DALLE PRIME
FASI DELLA SOCIETÀ
NEGLI ANNI SETTANTA
AI SUCCESSI
COMMERCIALI DI OGGI.
NON SOLO AUTO, MA
ANCHE AUTOBUS,
TRUCK E VAN DELLA
STELLA
RAPPRESENTANO DA
SEMPRE
UN'ALTERNATIVA DI
RIFERIMENTO NELLA
SCELTA DI MOBILITÀ
DEI PROFESSIONISTI
ITALIANI.

FABIO BASILICO
ROMA

La nascita di Mercedes-Benz Italia Spa, formalizzata il 18 aprile del 1973, è una tappa fondamentale di un già lungo processo d'intesa tra la Stella e l'Italia, iniziato quando ancora il XIX secolo non era ancora finito e la storia della mobilità a motore era agli albori. La costituzione della nuova società appare la scelta efficace di un'azienda che recepisce il cambiamento che negli anni Settanta, sta investendo ogni ambito del settore auto motive e della mobilità, intuendo come riguarda in maniera significativa anche i processi di vendita e commerciali. Dagli uffici di via Abruzzi 3 in Roma, Mercedes-Benz Italia inizia la sua attività nel settore dei veicoli commerciali e industriali, che nella Penisola godono, oltre che di un'immagine consolidata, anche di un mercato stabile. A capo della struttura viene nominato Hans Breithaupt che, in qualità di Amministratore delegato, guiderà la società fino al 1982. Non cambia invece la compagine commerciale dedicata alle autovetture, che rimane di competenza della società Autostar. Nel 1973, anno caratterizzato dalla prima crisi del petro-



lio scoppiata in autunno e dal conseguente calo del mercato, vengono venduti in Italia 1.431 van, 1.351 truck e 51 autobus.

Nel 1974 viene il Gruppo Daimler-Benz avvia la produzione della Nuova Generazione di veicoli industriali pesanti e nel 1977 viene presentato un mezzo innovativo, il TN (Transporter Neu), disponibile come minibus, furgone chiuso o pianalato, che sarà prodotto per 18 anni e sostituito nel 1995 dallo Sprinter. In Italia, i nuovi van della serie TN consentono di toccare il record di vendite nel decennio con 3.090 unità. Analogo primato per i truck, con 2.875 unità. "Una delle iniziative decisive per aumentare la quota di mercato - racconta Hans Breithaupt - fu la creazione, nel 1977, di una specifica società finanziaria dedicata al finanziamento dei clienti: la Merfina, oggi Mercedes-Benz Financial Services Italia Spa. A quel tempo era una necessità per portarci alla pari del nostro

maggior concorrente. Fu la prima finanziaria captive nell'ambito del Gruppo e, nelle condizioni specifiche del mercato italiano, si rivelò uno strumento assolutamente strategico".

Nel 1982 Mercedes-Benz Italia, rilevando l'attività di distribuzione delle vetture di Stoccarda dall'Autostar, riunisce in un'unica organizzazione la commercializzazione di veicoli industriali e commerciali e delle automobili. Nel 1985 i risultati commerciali in Italia sono un successo, con un aumento delle vendite di circa il 30 per cento. Sono 5.138 i veicoli industriali collocati sul mercato italiano seguendo un trend di costante crescita (+7 per cento). Merito della nuova gamma dei truck medio-leggeri della Stella prodotti dal 1984 nel nuovo stabilimento di Würth.

Nel 1986 è la volta della nuova generazione di transporter T2, con il successivo picco-

lo MB 100D del 1987, la gamma van di allarga a tre modelli. I primi cinque anni di attività congiunta auto/veicoli industriali di Mercedes-Benz Italia mostrano un bilancio più che lusinghiero, che si sintetizza in due dati fondamentali: +99,2 per cento nelle vendite auto e +65,8 per cento in quelle dei veicoli industriali e commerciali. Il 1990 è l'anno in cui viene stabilito un nuovo record di vendite: veicoli industriali e commerciali superano per la prima volta quota 9mila unità.

I vertici di Mercedes-Benz Italia

Hans Breithaupt	1973-1982
Ewald Andratsch	1983-1990
Jochen Prange	1990-2000
Wolfgang D. Schrempp	2000-2006
Bram Schot	2006-2011
Alwin Epple	2011-2014
Roland Schell	2015-

Al 1998 che vede la nascita del Gruppo DaimlerChrysler, e segna il debutto sul mercato della piccola smart, succede nel 1999 con altri record storici: per i veicoli da lavoro Mercedes-Benz l'ultimo anno del decennio Novanta si chiude con 13.252 van, 5.384 truck e 97 Unimog, la famiglia del portattrezzi oggi apprezzato in tutto il mondo. Anche il settore autobus, riorganizzato nel 1996 con la nascita di Evobus Italia, fa registrare il picco mai raggiunto prima di 635 unità. Le attività americane del Gruppo DaimlerChrysler si sviluppano anche sul versante dei mezzi pesanti con l'acquisizione dei marchi Western Star e Ontario Bus & Truck.

Nel 2006, anno in cui viene nominato Presidente Bram Schot, c'è la presentazione della nuova gamma pesanti Actros già conforme alla normativa Euro 5 prevista per il 2009. Nel 2007, a Roma, viene inaugurato il nuovo TruckStore, struttura inserita nel grande progetto europeo per la creazione di centri specializzati nella vendita di veicoli industriali in grado di offrire un livello di servizi e assistenza al cliente in linea con il marchio Mercedes. L'anno si chiude con 12.829 van e 5.277 truck venduti (di cui 1.000 Fuso Canter), a cui si aggiungono 43 Unimog. Il 2008 è l'anno dei grandi risultati di Daimler Trucks a livello mondiale, che ottiene un nuovo record di vendite e fatturato, ma anche l'anno del nuovo Centro Veicoli Commerciali e Industriali di Lainate, in provincia di Milano.

In questi ultimi anni, caratterizzati dall'asfissiante crisi economica generale, Mercedes-Benz ha dimostrato forte dinamismo in ogni direzione, comprese quelle dei veicoli da lavoro. Nel 2013 sono state per esempio presentate le nuove serie Econic e Unimog e per la nona volta consecutiva l'Unimog si aggiudica il titolo di "Off-road Vehicle of the Year". In quell'anno, inoltre, Mercedes-Benz è assoluta protagonista al Transpotec di Verona con la propria gamma di van e truck al gran completo, tra cui il nuovo city van Citan e l'Antos, che offre per il trasporto pesante a breve e medio raggio nuovi motori Euro 6 e un'ampia scelta di versioni.

"Se l'automobile è il connubio tra passione e tecnologia - dichiara in conclusione Alwin Epple, Presidente Mercedes-Benz Italia dal 2011 al 2014 - nei veicoli industriali la tecnologia più avanzata viene messa a disposizione del comparto industriale, cantieristico e della distribuzione, cogliendone le fasi di espansione e di rallentamento come il vero termometro della salute dell'intero sistema-Paese. Nel 1973 vennero venduti 1.351 truck, 1.431 van e 51 autobus. Alla fine di quel decennio i volumi erano pressoché raddoppiati. In questo settore, Mercedes-Benz ha saputo consolidare la posizione di seconda Casa, dopo il produttore nazionale, nella fascia oltre le 3,5 tonnellate, sia nel trasporto di linea che per i veicoli da cantiere. I van Mercedes-Benz hanno sempre rappresentato un'offerta completa e competitiva, sia nella distribuzione delle merci sia nel trasporto persone, categoria nella quale il nostro Viano/Vito è oggi un riferimento. Con risultati sul mercato, come si diceva, che ci hanno tradizionalmente visti secondi solo al produttore nazionale, posizione di grande rilievo se consideriamo il carattere 'premium' dei veicoli con la Stella".

Gli inizi già nell'800 Gli albori di Daimler e Benz in Italia

L'Italia è da sempre un crocevia degli interessi di Mercedes-Benz. Nei primi atti ufficiali delle due (allora) Case automobilistiche Daimler e Benz, risulta come la prima licenza di fabbricazione e vendita dei prodotti Daimler sia stata attribuita nel lontano 1891 alla Costruzioni Meccaniche di Saronno, allora filiale della "Maschinenfabrik Esslingen", che aveva realizzato nello stesso anno la linea tranviaria all'interno dell'area dell'Esposizione Nazionale di Palermo con la Gottlieb Daimler Straßenbahn.

Nel 1895 viene fondata a Torino la prima rappresentanza generale Daimler italiana, diretta dall'ingegner David Federman, amico del fondatore della Fiat Giovanni Agnelli. Per quanto riguarda l'azienda Benz, la prime tracce della sua attività italiana risalgono al 1894 con la consegna delle prime due "Vis-à-Vis" nel nostro paese, una a Verona e l'altra a Trieste, contrassegnate rispettivamente dai numeri 70 e 74.

Nel 1895 la "Brena e Ricordi", società milanese fondata da Cleto Brena e Giuseppe Ricordi, assunse il ruolo di importatore ufficiale della Casa di Mannheim. Nel 1896 venne consegnato anche un veicolo per il trasporto merci, il primo van del Gruppo tedesco a entrare in esercizio in Italia. Nel corso degli anni a seguire, Mercedes-Benz maturò in Italia un'immagine articolata, non troppo dissimile da quella di cui già godeva nel resto del mondo; d'altronde, i prodotti erano gli stessi: i grandi motori industriali, i veicoli da lavoro e da trasporto e le automobili che da sempre distinguono per qualità, prestigio e moltissimi successi sportivi.

Si arriva così al 1959, quando, alla vigilia della fondazione dell'Autostar, che riunì l'attività d'importazione a livello nazionale, in Italia circolavano 2.171 Mercedes e un numero imprecisato ma significativo di veicoli da trasporto e autobus. La nuova rete di vendita Autostar iniziò la propria attività nel 1960: le vendite furono in linea con le aspettative e l'impegno profuso e la crescita dei volumi fu molto rapida. Sul versante dei veicoli commerciali e industriali, la crescita non fu così rapida per le obiettive difficoltà di mercato e, da un certo punto di vista, organizzative. Infatti, i dazi doganali applicati all'epoca incidono sensibilmente sulla competitività dei prezzi nei confronti della produzione nazionale; inoltre, il mercato dei mezzi da lavoro aveva, e ha, una sua specificità e logiche commerciali particolari, che riguardano anche la possibilità di proporre veicoli adatti alle necessità dei singoli mercati.

In pratica, mentre per le vetture "il modello Autostar" si confermava adeguato ed efficiente, per i veicoli di altro tipo emergeva la necessità di un maggiore e più diretto coinvolgimento della Casa madre. Fu questa considerazione che portò, nel 1973, alla nascita di Mercedes-Benz Italia Spa, inizialmente dedicata solo all'importazione e distribuzione dei veicoli industriali della Stella.

STRATEGIA TRUCK BASATA SU PRODOTTI E SERVIZI PREMIUM

MAURIZIO POMPEI: "NEL 2015 SAREMO ANCORA PIÙ VICINI AL MERCATO"

"Il 2014 - dice Maurizio Pompei, Managing Director Mercedes-Benz Trucks Italia - ha visto un'ulteriore contrazione del mercato dei veicoli industriali oltre le 6 tonnellate, arrivato a consumare un totale di 11.500 unità, il 6,2 per cento in meno del 2013. Mercedes-Benz Trucks ha aumentato le vendite dello 0,9 per cento e incrementato la quota di mercato al 12 per cento. Quota che peraltro è aumentata in tutti i segmenti: infatti, il trend delle vendite della Stella dal 2013 al 2014 ha segnato un incremento dell'11 per cento e la quota di mercato sui segmenti è salita". La strategia Mercedes-Benz Trucks per il 2015 è

ambiziosa: essere ancora più vicini al mercato, puntando sulla sinergia Sales e After-Sales, ovvero "prodotti e servizi eccellenti costruiti sulle esigenze dei clienti". "Nel dettaglio - prosegue Pompei - proponiamo la gamma di veicoli industriali più completa sul mercato, qualità e affidabilità testata su strada, massima redditività grazie a consumi eccezionali e manutenzione ridotta, una nuova struttura regionale per aumentare la sinergia con la rete vendita, un servizio assistenza capillare e integrato, servizi costruiti attorno alle esigenze dei clienti, sinergia vendita e post-vendita per massimizzare il supporto. In definitiva il no-



stro obiettivo è unico e preciso: la soddisfazione del cliente". Mercedes-Benz Trucks Italia implementa una nuova organizzazione vendite suddivisa per area: nord e centro-sud.

Consumare di meno? Scegli Actros, non teme rivali.

L'Actros convince ad ogni sfida.

Nei mesi scorsi molte aziende di trasporto hanno partecipato al programma «Fuel Duel» testando l'Actros in diverse condizioni di impiego in tutta Europa. Il risultato medio di tutte le prove ha dimostrato una riduzione dei consumi pari al 10,8%*. Altri duelli si svolgeranno nei mesi a venire...

* Aggiornamento al 03.02.2015: consumo medio con veicoli Euro V ed Euro VI, 4.299.119 km percorsi in condizioni di impiego reali, 835 test (di cui 27 in Italia).



MERCEDÉS-BENZ

Winter Experience nella Valle delle Tre Cime



“PRIMA” ITALIANA PER IL NUOVO UNIMOG EURO 6 NELLA NOTA LOCALITÀ TURISTICA DI MISURINA, CON SEMINARIO E SPETTACOLARE DIMOSTRAZIONE DI SGOMBERO NEVE. TUTTA LA TECNOLOGIA A SERVIZIO DELLE MUNICIPALITÀ VENETE GRAZIE ALL’EVENTO ORGANIZZATO DAL GRUPPO CARRARO, CHE QUEST’ANNO VARCA IL TRAGUARDO DEL MEZZO SECOLO E DAL 2012 HA IL MANDATO UNIMOG PER LA REGIONE VENETO E MERCEDES-BENZ VEICOLI INDUSTRIALI E MITSUBISHI FUSO PER LA PROVINCIA DI VENEZIA.

MAX CAMPANELLA
AURONZO DI CADORE

Amministratori locali veneti a “tu per tu” con l’Unimog. Carraro spa, dal 2012 concessionaria ufficiale Unimog per il Veneto, ha organizzato una giornata speciale per mettere alla prova sulla neve lo storico mezzo firmato Mercedes-Benz. La location è Misurina,

nel comune di Auronzo di Cadore, in provincia di Belluno, nota località turistica situata presso l’omonimo lago, non distante da Cortina d’Ampezzo e circondata dalle Tre Cime. Un luogo perfetto per mettere alla prova le performance dell’Unimog come sgombraneve e spargisale. Ad assistere alla prova sul campo sono stati invitati da Carraro

tutti i sindaci e i tecnici comunali del Veneto e alcuni dal vicino Friuli Venezia Giulia, i funzionari provinciali, il Corpo Forestale, la Protezione Civile, i gestori autostradali, le imprese che si occupano di manutenzione e sicurezza stradale. I partecipanti, circa 200 tra rappresentanti degli enti pubblici e operatori del settore, si sono incontrati

al Grand Hotel Misurina, dove hanno potuto conoscere i veicoli, le versioni, gli allestimenti. A seguire, il gruppo si è spostato in un’area adiacente, opportunamente innevata e messa a disposizione dall’amministrazione comunale, nella quale si sono svolte le dimostrazioni pratiche con i vari equipaggiamenti.

La giornata è stata coordi-

UNIMOG U 318

LA NUOVA GENERAZIONE BLUE TEC 6 MOSTRA I MUSCOLI

L’istituto federale immobiliare tedesco (BImA) di Rostock ha messo il suo primo Unimog della nuova generazione BlueTec 6 al servizio delle squadre di manutenzione strade e territorio che operano a Nadrensee, lungo il confine tra Germania e Polonia. Una delle ragioni per cui BImA ha scelto Unimog U 318 è il ricco equipaggiamento standard che include una lunga piattaforma, il sistema di trazione sinergico EasyDrive, l’elevato carico ammesso sugli assi e la generale alta manovrabilità del veicolo. U 318 è in grado di svolgere al meglio il suo lavoro sia per i compiti del periodo estivo che per quelli del rigido inverno. U 318 si presta anche a essere veicolo da traino.

La nuova generazione del celebre porta-attrezzi non è solo più attraente: è soprattutto ancora più efficiente, più eco-compatibile, con consumi ancor più contenuti e le qualità tipiche di questi veicoli, in misura ancora più marcata. L’impianto idraulico di lavoro è ancora più preciso e regolabile al millimetro, nonostante la maggiore potenza idraulica. Con la soluzione della propulsione sinergica, Unimog reinterpretata la nozione di trazione idrostatica: la combinazione di trasmissione idrostatica e cambio di velocità consente adesso un passaggio istantaneo tra i sistemi durante la marcia. Il propulsore più potente impiegato su Unimog è il quattro cilindri Mercedes-Benz OM 934: un 5.1 litri di cilindrata che eroga 170 kW/231 cv e sviluppa la potente coppia di 900 Nm. Il motore è stato spostato in direzione posteriore sotto la cabina. In virtù della posizione centrale del motore, il baricentro del veicolo è più basso a fronte di una maggiore altezza libera dal suolo: un ulteriore vantaggio che si aggiunge alle proverbiali caratteristiche di marcia nell’impiego fuoristrada.

nata dal personale specializzato del Gruppo Carraro e dall’intero staff Veicoli Speciali di Mercedes-Benz Italia. Hanno partecipato i rappresentanti dei principali costruttori di attrezzature invernali (lame sgombraneve, vomeri, frese e spargisale) come Buchermunicipal-Giletta, AEBI-Schmidt Italia, Innova (concessionaria dei coltelli di raschiamento Kuper) e la ditta Dadò di Bolzano, specializzata in catene da neve.

Dal punto di vista tecnico la manifestazione ha destato grande interesse in quanto ha esposto per la prima volta in Italia l’intera gamma Unimog, di recente completamente rinnovata e adeguata alle normative antinquinamento Euro 6.

Sul campo di prova presenti sei veicoli variamente allestiti: Unimog U 218, tre

Unimog U 423, Unimog U 427 e Unimog U 527. Rispetto ai modelli della gamma precedente i nuovi Unimog mantengono le doti di robustezza, affidabilità e flessibilità di utilizzo che ne hanno fatto un ineguagliato modello di riferimento nell’impiego come porta attrezzi universale in tutti gli utilizzi tipici delle municipalità. I miglioramenti introdotti, oltre alle nuove motorizzazioni che rispettano le norme antinquinamento Euro 6, riguardano l’incremento di potenza e di coppia (i nuovi motori a 4 o 6 cilindri erogano potenze da 156 cv fino a 299 cv con coppie da 650 a 1.200 Nm), un nuovo impianto idraulico con attuatore proporzionale e prestazioni incrementate e una cabina ancora più confortevole con comandi di bordo più ergonomici.

NEL 1965 INIZIA L’AVVENTURA DEL VENTENNE CARRARO

CINQUANT’ANNI FA L’APERTURA DELLA PRIMA OFFICINA

Le radici dell’azienda Carraro affondano nella storia di un giovanissimo Francesco Carraro, il quale a 14 anni è apprendista meccanico e nel 1965, a soli 23 anni, apre la sua prima officina a Tai di Cadore, in provincia di Belluno. Sposa Ernesta De Bortoli dalla quale ha due figli, Ruggero e Giovanni. Nel 1976 inizia la lunga storia con Mercedes-Benz grazie alla fondazione dell’Autogresal di Sedico, nel Bellunese, prima concessionaria veicoli industriali. La fiducia conquistata nei confronti della Casa di Stoccarda permette a Francesco Carraro di ottenere nel 1985 anche la parte nord della provincia di Treviso dove fonda l’azienda che porta il suo nome ed è concessionaria Mercedes-Benz vetture e veicoli industriali. Tre anni dopo sorge la Carraro Service di Caerano San Marco.

Negli Anni Ottanta entrano nell’azienda di famiglia i figli Ruggero e Giovanni, attualmente impegnati rispettivamente nel settore vetture e veicoli industriali. Nel 1991 viene inaugurata la nuova sede di Susegana, nel 1998 apre il primo smart Center italiano a Villorba e l’anno successivo viene creato un nuovo marchio dedicato all’usato: Carraro Cars & Trucks. Nel frattempo viene rilasciata la certificazione ISO 9002 in tutti i settori, successivamente integrata dalla certi-

ficazione ISO 14000 in tema di qualità ambientale.

Il 2000 è un anno chiave: tutte le società vengono incorporate nell’attuale Carraro S.p.A. L’anno seguente la DaimlerChrysler Italia premia Carraro come Best Performer italiana. Tra il 2002 e il 2010 aprono le filiali di Nervesa della Battaglia, Oderzo, Treviso, Castelfranco Veneto e Mestre. In quegli anni si aggiungono altri marchi come Dodge e Subaru. Il 2011 è l’anno del trasferimento dello smart Center a Treviso e dell’apertura della nuova sede di Santa Maria di Sala, in provincia di Venezia. Sempre

nel 2011 viene inaugurato il nuovo centro dell’usato Cars & Trucks a Villorba che si affianca a quello di Nervesa della Battaglia. Nel 2012 viene acquisito il mandato Unimog per la regione Veneto e l’estensione dei mandati Mercedes-Benz Veicoli Industriali e Mitsubishi Fuso alla provincia di Venezia. Nel 2013 viene ampliato il centro usato Cars & Trucks di Villorba, portandolo così a uno dei mercati di veicoli d’occasione più grandi del Veneto. Sempre nello stesso anno, la filiale di Caerano San Marco viene integrata in quella di Castelfranco Veneto.



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
sito: www.ilmondodeitrasporti.com

SEDE LEGALE
Via Stresa 15 - 20125 Milano

EDITORE Vega Editrice

PRESIDENTE Luisella Crobu

DIRETTORE EDITORIALE Cristina Altieri
CONDIRETTORE EDITORIALE Vincenzo Lasalvia
PUBBLICITÀ

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

PROMOZIONE Piero Ferrari

IMPAGINAZIONE E FOTOCOPOSIZIONE
Varano, Busto Garolfo (Milano)

STAMPA

Reggiani spa, Brezzone di Bedero (VA)

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



RENALT TRUCKS

Modularità senza confini

AL SALONE INTERNAZIONALE INTERMAT DI APRILE LA LOSANGA PRESENTA LE ULTIME NOVITÀ DELLE GAMME EDILIZIA E CAVA-CANTIERE, TUTTE ALL'INSEGNA DELLA MASSIMA PRODUTTIVITÀ

Renault Trucks accelera nell'implementazione delle potenzialità insite nella sua nuova gamma, presentata quasi due anni fa. Il costruttore francese approfitterà di Intermat, il Salone Internazionale delle Attrezzature e delle Tecnologie per i Lavori Pub-

blici, l'Edilizia e l'Industria dei Materiali in programma dal 20 al 25 aprile a Parigi-Nord Villepinte, per presentare le ultime novità inerenti le gamme Edilizia (C) e Cava-Cantiere (K). In particolare, sarà presente il Renault Trucks C Xload con betonie-

ra, il C 8x4 Tridem e il K Xtrem.

Le numerose versioni disponibili e le opzioni modulari consentono infatti di offrire alle aziende edili soluzioni di trasporto affidabili progettate per ridurre i costi operativi, qualunque sia il loro campo

di applicazione. Sul proprio stand, Renault Trucks esporrà un C 8x4 Xload equipaggiato di betoniera che ha beneficiato di particolari sforzi per ridurre il peso a vuoto, permettendo agli utilizzatori di caricare maggiormente, in modo da aumentare la loro produttività e l'efficienza dei costi.



Di notevole interesse anche il C 8x4*4 Tridem: il 4° asse sterzante presenta un raggio di sterzata di soli 90 cm, a tutto vantaggio della maneggevolezza del veicolo, progettato per allestimenti aventi carichi pesanti sulla parte posteriore, come gru e piattaforme aeree, ribaltabili amovibili, bracci sollevatori o aspiratori industriali.

Per le attività da cava i visitatori del Salone francese potranno vedere da vicino il K 8x4 Xtrem, che si distingue per il telaio rinforzato e il nuovo cambio Optidriver Xtrem che ha fissato nuovi standard in termini di robustezza e potenza di traino. Il K Xtrem è dotato, inoltre, di pneumatici da 24", omologati per utilizzo stradale. Renault Trucks è stata la prima Casa costruttrice a introdurre questi pneumatici sui veicoli industriali in Europa, pneumatici che aumentano ulteriormente la capacità di carico e di superamento degli ostacoli.

All'Intermat sarà in mostra anche il C 6x4 OptiTrack. OptiTrack consente di disporre di potenza motrice extra

solo quando necessario attraverso due motori idraulici, integrati nei mozzoni delle ruote anteriori. Questa soluzione permette di superare i limiti di un convenzionale veicolo a trazione integrale, in particolare in termini di consumi di carburante, altezza di carico, costi di manutenzione e peso aggiuntivo.

Al Salone parigino non ci saranno però solo mezzi con cabine da 2,5 metri, ma sarà esposto anche il C 6x4 con cabina da 2,3 metri, un veicolo adatto alle esigenze dei trasportatori che effettuano consegne di materiali da costruzione in ambienti urbani e extraurbani. Questo veicolo è equipaggiato di cambio robotizzato Optidriver. L'altezza e la larghezza ridotte della cabina offrono agli autisti una grande manovrabilità e permettono loro di accedere più agevolmente alla cabina stessa. Dopo aver lanciato le nuove gamme in Europa nel corso del 2013 e del 2014, Renault Trucks ha presentato i suoi nuovi veicoli in Africa e Medio Oriente, ribadendo così la propria presenza globale.

VOLVO TRUCKS

I-Shift Dual Clutch simbolo della tecnologia all'avanguardia

Il costruttore svedese ha vinto per il secondo anno consecutivo il premio europeo per l'innovazione di qualità, assegnato all'avanzata trasmissione a doppia frizione.

Per il secondo anno consecutivo, Volvo Trucks ha ricevuto il prestigioso premio europeo per l'innovazione di qualità dell'anno. Volvo Trucks ha conquistato il riconoscimento per la sua nuova trasmissione, I-Shift Dual Clutch, che ha il vantaggio di rendere più semplice e sicuro il lavoro dell'autista. Il premio per l'innovazione di qualità dell'anno è assegnato ad aziende, organizzazioni o singole persone che abbiano presentato innovazioni con una ben studiata metodologia di lavoro e basata su specifiche esigenze del cliente.

Il premio, presentato per la prima volta nel 2007 in Finlandia, oggi è promosso da una serie di fondazioni che incentivano la qualità in Svezia, Finlandia, Estonia, Lettonia, Repubblica Ceca e Ungheria. L'obiettivo è far crescere ulteriormente il premio e promuovere la partecipazione di altri paesi. Il SIQ (l'Istituto svedese per la qualità) rappresenta la Svezia.

"Naturalmente siamo felici che la nostra capacità di innovare sia premiata di nuovo - spiega Hayder Wokil, Quality Director



presso Volvo Trucks - Ci impegnamo sistematicamente per sviluppare nuove soluzioni che offrano a clienti e autisti vantaggi chiari. Ma l'accoglienza riservata a I-Shift Dual Clutch ha superato di gran lunga le nostre aspettative. Il fatto di aver ricevuto anche il premio per l'innovazione di qualità dell'anno è l'ulteriore conferma che ci siamo concentrati sugli aspetti giusti".

In sintesi, I-Shift Dual Clutch è un cambio manuale automatizzato con dop-

pia frizione. Grazie a questa soluzione, durante i cambi marcia il veicolo non perde né velocità né potenza, offrendo anzi una guida efficiente e fluida. Inizialmente sviluppato per auto sportive dalle prestazioni elevate, questo tipo di trasmissione è usato nel settore automobilistico. Volvo Trucks è la prima azienda al mondo a impiegare questa tecnologia sui veicoli pesanti.

I-Shift Dual Clutch è l'esempio di un prodotto innovativo in cui una solu-

zione già esistente è stata ulteriormente sviluppata e integrata con la tecnologia di trasmissione già presente nei veicoli pesanti.

Il vantaggio di tale innovazione risiede nella possibilità di effettuare cambi marcia senza interruzioni nella potenza e senza che il veicolo perda l'abbrivio durante tali operazioni. Per il settore, I-Shift Dual Clutch è un'innovazione che permette di migliorare i parametri relativi al veicolo, quali guidabilità, fluidità di guida, corretto trattamento del carico, comodità dell'ambiente di lavoro, consumo energetico e potenzialmente anche efficienza dei trasporti. Tali aspetti influenzano allo stesso tempo diversi soggetti, ad esempio l'autista, l'azienda di trasporto, il proprietario del carico e la società.

Nel 2013 Volvo Trucks ha ricevuto il premio per l'innovazione di qualità dell'anno per la Sterzata dinamica, un sistema di stabilizzazione della sterzata che ha fatto molto parlare di sé, anche grazie al video "The Epic Split" con protagonista Jean-Claude Van Damme.



DAF TRUCKS

CF e XF con assale folle sterzante

I trattori sono progettati per applicazioni con massima portata e manovrabilità.

Elevata portata e massima manovrabilità: queste le parole d'ordine che accompagnano l'offerta dei nuovi trattori Daf CF e XF con assale folle sterzante. I trattori con assale trainato posteriore sterzante sono stati progettati specificamente per applicazioni che richiedono appunto elevata portata e massima manovrabilità. I trattori CF e XF a tre assi sono dotati di un assale posteriore folle e sterzante (massa massima ammessa 7,5 t) montato dietro l'assale motore (massa massima ammessa 12 t). Questo rende le nuove versioni ideali per impieghi in cui vi è relativamente poco spazio per le manovre e in cui è presente un carico utile aggiuntivo, ad esempio una gru di carico dietro la cabina.

I trattori CF e XF con assale folle sterzante verranno quindi utilizzati frequentemente per il trasporto di materiali edili e macchinari. Daf Trucks offre i nuovi trattori con la possibilità di scelta tra gli efficienti motori Paccar MX-11 da 10,8 litri e Paccar MX-13 da 12,9 litri, con potenze da 291 kW/396 cv a 375 kW/510 cv. Nel contesto del Daf Transport Efficiency, sono stati apportati importanti miglioramenti a questi propulsori e, unitamente alle innovative tecnologie tra cui il Predictive Cruise Control (Regolatore di velocità predittivo) con cambio predittivo e modalità Eco, è possibile ottenere un risparmio di carburante minimo del 5 per cento. Il trattore CF con assale folle sterzante è disponibile con Day Cab, Sleeper Cab e Space Cab mentre XF propone Space Cab e Super Space Cab.

RENAULT TRUCKS K

OptidriverXtrem detta legge in cava



LA LOSANGA NON HA PAURA DELLE SFIDE PIÙ IMPEGNATIVE. I VEICOLI DELLA GAMMA K POSSONO ORA ESSERE EQUIPAGGIATI CON IL NUOVO CAMBIO ROBOTIZZATO OPTIDRIVERXTREM CHE, GRAZIE A UNA GESTIONE DEI RAPPORTI SPECIFICAMENTE PROGETTATA PER LE SITUAZIONI AL LIMITE, PUÒ GESTIRE CARICHI FINO A 120 T IN QUALSIASI CONDIZIONE. OPTIDRIVERXTREM È PARTICOLARMENTE INDICATO PER MINIERE E CAVE, PER LE OPERAZIONI DI TRASPORTO PESANTE E DI MOVIMENTO TERRA.

FABIO BASILICO
PERO

Applicazioni estreme? Niente paura, ci pensa Renault Trucks. I veicoli della nuova gamma K del costruttore francese, specifici per il cava/cantiere, possono ora essere equipaggiati con il nuovo cambio robotizzato OptidriverXtrem. Un gioiello tecnologico che, grazie a una gestione dei rapporti specificamente progettata per le situazioni più impegnative, può gestire carichi fino a 120 tonnellate in qualsiasi condizione operativa. OptidriverXtrem è quindi particolarmente indicato per le missioni in miniera e cava, così come per le operazioni di trasporto pesante e di movimento terra.

Il K ha fissato nuovi standard in termini di robustezza, capacità di superamento degli ostacoli e potenza di



K fissa nuovi standard in termini di robustezza, superamento ostacoli e potenza di traino.

traino. Qualità che lo rendono particolarmente adatto a soddisfare le esigenze dei clienti che operano in ambienti gravosi, come appunto il trasporto di carichi pesanti in miniera e in cava. E proprio per questi impieghi, Renault Trucks ha sviluppato il cambio OptidriverXtrem. Estremamente robusto, OptidriverXtrem ha un albero di ingresso con sei sezioni dentate invece di quattro e ingranaggi appositamente dimensionati e trattati termicamente che sono stati configurati per aumentare la robustezza del cambio stesso. Inoltre, ha una capacità di trazione che può arrivare fino a 120 t ed è dotato di un programma specifico di gestione del cambio che si adatta costantemente al carico del veicolo grazie alle informazioni fornite da un sensore. Questo permette di adattare perfettamente i cambi marcia in ogni situazione. Renault Trucks dà così, anche ai clienti che operano in condizioni estreme, la possibilità di godere dei vantaggi di un cambio robotizzato, in termini di comfort di guida e riduzione del consumo di carburante. OptidriverXtrem migliora anche la mobilità dei veicoli, rendendo così le operazioni in cantiere ancora più sicure.

Uno dei tratti caratteristici della nuova gamma Renault Trucks presentata in pompa magna nel 2013 è la sua specificità: per ogni applicazione c'è il mezzo giusto, pensato, progettato e realizzato per un determinato utilizzo. La gamma K è nata per soddisfare le esigenze dei professionisti impegnati nel cava/cantiere. Al suo fianco Renault Trucks ha messo la nuova gamma C per l'edilizia, sottolineando che, pur in presenza di evidenti similitudini, i due ambiti operativi mantengono delle connotazioni di unicità che richiedono la presenza di veicoli diversi e specifici. C e K sono quindi i punti di riferimento dell'offerta della Losanga nel variegato mondo delle costruzioni e del movimento terra.

Robustezza, comfort di lavoro, carico utile, motricità, nuove motorizzazioni Euro 6, basso consumo di carburante, facilità d'allestimento: variabili determinanti nel calcolo della produttività in questi settori di riferimento che le gamme C e K vogliono soddisfare in pieno. La gamma K rappresenta il nuovo "must" in materia di resistenza e capacità di superamento di passaggi difficili. Senza contare che si tratta di una gamma che offre il miglior angolo d'approccio del mercato (32°). La gamma C, disponibile con due larghezze di cabina, si caratterizza per un elevato carico utile, un com-

fort simile a quello di un camion lunga distanza e naturalmente ridotti consumi. Inoltre, l'eccellente motricità e la manovrabilità in tutte le condizioni, le consentono di soddisfare gli operatori professionali che la scelgono. Il design esterno dei veicoli delle due famiglie palese tutte le qualità del mezzo e dimostra visivamente che si tratta di uno strumento affidabile, efficiente e robusto, concepito affinché esegua efficacemente il suo lavoro, generi profitto, non crei problemi al cliente, tuteli la sua attività e renda orgoglioso l'autista. Va anche detto che grazie a una tara ottimizzata, la gamma C ha un carico utile eccezionale, che arriva fino a 22,8 tonnellate su un 8x4. La gamma K offre MTT fino a 50 tonnellate e MTC (Massa Totale Combinazione) fino a 120 tonnellate. I mezzi sono anche predisposti per il montaggio di Optifleet, la soluzione di gestione della flotta che consente di aumentare la redditività d'esercizio.

Per la gamma C sono disponibili quattro tipi di cabina: Day Cab, Night & Day Cab, Sleeper Cab e Global Cab. Per la gamma K ce ne sono due: Day Cab e Night & Day Cab. Le cabine sono proposte con due gradini per i C con cabina da 2,3 metri, tre gradini per i C con cabina da 2,5 metri e la gamma K e quattro gradini per i K con tutte le ruote motrici. La propulsione è assicurata dai nuovi motori Euro 6 DTI 11 e DTI 13 nonché dall'Euro 6 DTI 8 dotato di sistema EGR, che ricicla una parte dei gas di scarico durante la combustione e riduce gli ossidi d'azoto (NOx) prodotti dal motore. Gli NOx restanti vengono eliminati tramite catalisi dal sistema SCR. Tre le potenze disponibili per il DTI 13: 440 cv (coppia massima di 2.200 Nm), 480 cv (2.400 Nm) e 520 cv (2.550 Nm). Per i sei cilindri in linea DTI 11 si parla di 380 cv (1.800 Nm), 430 cv (2.050 Nm) e 460 cv (2.200 Nm). Infine il DTI 8 per Renault Trucks C con 250 cv (950 Nm), 280 cv (1.050 Nm) e 320 cv (1.200 Nm).

I mezzi della gamma C dispongono di una notevole capacità di superamento degli ostacoli, grazie soprattutto a un'altezza libera dal suolo di 312 mm sotto l'asse e a un angolo d'approccio di 24° con il paraurti. Quanto ai veicoli della gamma K, essi promettono di superare tutti gli ostacoli grazie al loro angolo d'approccio di 32° e all'altezza libera dal suolo di 380 mm sotto l'asse e di 515 mm sotto il serbatoio. Inoltre, la precisione dello sterzo e il raggio di sterzata ridotto li rendono molto maneggevoli.

OPTIDRIVER XTREM AMPLIA NOTEVOLMENTE LE POTENZIALITÀ DEL K

ANCHE OFF LIMITS GUIDARE DIVENTA UN GIOCO DA RAGAZZI

Se per Renault Trucks il comfort dell'autista, al pari dell'ottimizzazione dei costi di gestione del camion e della sua massima efficienza, è un valore dogmatico della sua proposta di mercato, c'è da credere che l'introduzione sul mercato dell'OptidriverXtrem per il K sia una mossa coerente. E anche vincente, viste le grandi potenzialità operative che promette. Costatato l'elevato impegno che caratterizza il lavoro in cava o in miniera così come nel più generale trasporto di carichi pesanti o nel movimento terra, la possibilità di innalzare il livello di comfort, e quindi il benessere psico-fisico degli autisti dei

mezzi impiegati è parte integrante della strategia commerciale dei costruttori di quegli stessi mezzi. Con OptidriverXtrem Renault Trucks fa un decisivo passo avanti in questa direzione dando la possibilità agli operatori professionali impegnati nelle missioni estreme di usufruire pienamente dei vantaggi di un cambio robotizzato. Vantaggi che non sono solo in termini di comfort di guida ma anche di riduzione del consumo di carburante; su quest'ultimo aspetto, Renault Trucks persegue la strategia della profittabilità che fin dall'inizio ha accompagnato il lancio dell'intera nuova gamma della Losanga, dal T per la lunga distanza al D per la distribuzione fino ai C e K rispettivamente per edilizia e cava/cantiere. OptidriverXtrem è modulabile in tre livelli a seconda del tipo di guida richiesto: "Normale" per l'utilizzo quotidiano, "Off Road" a 7 rapporti per la guida su percorsi al limite e "Power" a 10 rapporti per consentire al K di uscire da un passaggio particolarmente difficile.



RENAULT
TRUCKS
DELIVER

IL MIO CAMION È IL CAMION DELL' ANNO

SCOPRI LA SERIE SPECIALE
TRUCK OF THE YEAR



INTERNATIONAL
TRUCK OF THE
YEAR 2015



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

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

renault-trucks.it

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



IVECO

Smet fa il pieno di Stralis

IL COLOSSO INTERNAZIONALE, CON SEDE A SALERNO E FILIALI OPERATIVE IN ITALIA E NEL RESTO D'EUROPA, CONSOLIDA LA PROFICUA PARTNERSHIP CON IVECO ORDINANDO BEN 120 NUOVI TRATTORI STRALIS AS440S48T/PEUROTRONIC EURO 6 LA CUI CONSEGNA, GIÀ INIZIATA, PROSEGUIRÀ NEL CORSO DEL 2015. CONCESSIONARIA DI RIFERIMENTO LA MECAR, PUNTO DI RIFERIMENTO DEL NETWORK DEL COSTRUTTORE TORINESE NEL SUD ITALIA.



**FABIO BASILICO
MAX CAMPANELLA**
SALERNO

Colpo grosso in casa Iveco. Stralis Euro 6 continua a mettere consensi e mette a segno una commessa che lascia il segno: nel corso del 2015 verranno consegnati ben 120 trattori alla Smet di Salerno. Il primo lotto (20 + 20) è stato già consegnato tra febbraio e marzo. La concessionaria di riferimento è la Mecar, pilastro del network Iveco nel Sud Italia.

Gli Stralis in consegna sono i modelli AS440S48T/PEurotronic dotati di cabina Hi-Way che offre il massimo comfort sia alla guida che nei momenti di riposo risultando perfetta per percorrere le lunghe distanze dei trasporti internazionali. L'aerodinamica, particolarmente curata grazie all'efficiente design esterno armonizzato dagli spoiler superiori e laterali, permette una sensibile riduzione dei consumi di carburante e quindi un contenimento dei costi d'esercizio del cliente (TCO). Il motore Cursor 11 da 480 cavalli coniuga consumi ri-

dotti e prestazioni di alto livello. Grazie all'esclusivo Iveco Hi-SCR le emissioni sono in linea con la normativa Euro 6 senza utilizzare il ricircolo dei gas di scarico EGR. Il sistema Hi-SCR unito alla rigenerazione passiva del DPF consente di raggiungere intervalli di manutenzione del filtro antiparticolato fino a 600mila km. Il cambio automatizzato 12 marce Eurotronic garantisce comfort di guida e consumi ottimali.

Si aggiunge a questa configurazione il Fuel Efficiency pack: la gestione intelligente dell'olio motore riduce la potenza assorbita dalla ventola di raffreddamento; inoltre, il nuovo lubrificante sintetico adottato garantisce efficienza e protezione del motore e del filtro antiparticolato DPF.

Altro punto forte del trattore Stralis è l'attenzione per la sicurezza: il sistema Esp di serie garantisce la stabilità di marcia ed evita lo sbandamento di trattore e semirimorchio in tutte le condizioni di guida. Stralis va a soddisfare le esigenze di uno dei maggiori player europei nel settore della logistica integrata.

Vettore europeo, Smet ha scelto per la sua flotta un partner europeo, legandosi a un solo brand su scala sovranazionale: un vero e proprio "matrimonio", quello con Iveco, costruttore scelto per la fiducia che il colosso della logistica integrata, nato negli anni Cinquanta in quel di Salerno, nutre per la qualità dei prodotti, nei confronti del management e per il servizio di assistenza fornito dal costruttore torinese. "Questo agreement - spiega Domenico De Rosa, Direttore generale di Smet - rende più saldo un rapporto che si è consolidato negli anni".



Sempre più solida la partnership tra Iveco e Gruppo Smet.

La flotta Smet, impegnata nel trasporto e nei servizi di logistica in tutta Europa, già prima dell'accordo era costituita a maggioranza da veicoli a marca Iveco: oltre 600 trattori stradali per rotte che coprono oggi Portogallo, Spagna, Italia, Romania e Belgio. Con la fornitura di 120 Iveco Stralis che arriveranno entro il 2015, di fatto l'intera flotta su scala europea delle società che fanno capo al Gruppo Smet sarà monomarca Iveco.

"Iveco - ha proseguito Domenico De Rosa - attraverso la concessionaria Mecar ci supporta in tutti i mercati dove siamo presenti: a un pro-

INVESTIMENTI IN PROGETTI DIVERSIFICATI GRUPPO SMET AL VERTICE DELLA LOGISTICA INTEGRATA

Il Gruppo Smet è da molti anni attivo nel settore dell'intermodale marittimo. Grazie alla partnership con il Gruppo Grimaldi, leader mondiale nel trasporto short sea, è in grado di garantire consegne door-to-door, attraverso il collegamento con i maggiori porti italiani verso le principali destinazioni del Mediterraneo. Il Gruppo fornisce sistemi di logistica integrata mettendo a disposizione la propria esperienza pluriennale e i più moderni sistemi di supply chain management, affiancando i clienti dalla consulenza fino alla realizzazione e gestione dei progetti secondo le specifiche esigenze: attraverso le proprie strutture e partnership si propone anche nella gestione di servizi 3PL e di sdoganamento fino alla consegna door-to-door.

Automotive, vetro, industriale, consumer, ambiente e food & beverage sono i settori nei quali il Gruppo Smet è specializzato, puntando a una maggiore competitività nei mercati, snellendo la struttura organizzativa e operativa in partnership con altri operatori specializzati. Smet si propone anche come fornitore di servizi logistici integrati, offrendo, attraverso le proprie strutture, i partner e una consolidata esperienza, un insieme integrato di attività anche contigue fra loro: ricevimento, magazzinaggio, preparazione ordini, confezionamento, trasporto. Il tutto garantendo, con sistemi informatici interfacciati con quelli dei clienti, massima trasparenza e affidabilità nella leggibilità e gestione dei vari processi e il disbrigo in modo preciso delle pratiche doganali in/out dalla Comunità Europea, sdoganate in modo veloce e sicuro.

Smet è inoltre partner competente nell'attività di trasporto di rifiuti speciali pericolosi e non pericolosi con un parco mezzi costituito da autotreni adatti alla raccolta di container scarrabili, bilici con vasche a tenuta, pianali mobili, motrici con pressa, motrici con gru e polipo per raccolta di rifiuti sfusi e cella di pesatura, autocarri dedicati alle micro raccolte anche con noleggio di container scarrabili di proprietà. Grazie anche ai rapporti di collaborazione con altre ditte specializzate, Smet è in grado di gestire e coordinare efficacemente la logistica legata al trasporto di rifiuti e di offrire soluzioni alle più svariate problematiche a esso inerenti.

dotto competitivo Iveco affianca un management che, partendo da Pierre Lahutte, esprime la massima dinamicità ed è proprio quello di cui Smet ha bisogno. La garanzia che un matrimonio funzioni è rappresentato da questi fattori: prodotto competitivo, fiducia negli uomini e una struttura che in fatto di assistenza garantisca massima sicurezza e affidabilità nel nostro lavoro quotidiano. Per noi ai primi posti ci sono efficienza ed efficacia, aspetti sui quali Iveco si è dimostrata costruttore di riferimento".

I nuovi Stralis di Smet si occuperanno delle rotte internazionali Italia-Spagna e Italia-Romania, nel primo caso a supporto della logistica intermodale che è uno dei fiori all'occhiello del Gruppo Smet, che oggi dispone di competenza e lunga esperienza nell'intermodale marittimo, attività esercitata in collaborazione con Grimaldi Lines. "Siamo stati pionieri - afferma Domenico De Rosa - dell'intermodale marittimo Italia-Spagna e Italia-Grecia, operazioni delle quali siamo forti promotori. La competi-

tività dell'integrazione modale comporta una riduzione dei costi e un miglioramento del servizio, soddisfacendo così le esigenze di trasporto più disparate. E garantisce la riduzione delle emissioni di CO2".

Accanto ai trattori, per trasporti di carico completo, groupage, raccolta e distribuzione merci, Smet dispone di oltre 1.500 semirimorchi di diverse dimensioni. Oggi l'azienda conta circa 800 dipendenti, 650 dei quali autisti. Al timone c'è ora la terza generazione dei fondatori, che sta fortemente investendo su evoluzione e innovazioni: da cinque anni Smet è l'unico carrier europeo ad avere in Italia una flotta di 60 veicoli da 18 m, decisamente proiettata al futuro.

Smet è in grado di effettuare e gestire un efficiente servizio di trasporto groupage di qualsiasi tipologia di merce con consegne door-to-door. L'integrazione strada-rotaia permette di offrire e garantire un servizio puntuale e veloce, ottimizzando le unità delle portate di carico e i percorsi nel rispetto dell'ambiente.

FONDATA NEL 1952, OGGI ATTIVA IN GRAN PARTE DEL MEZZOGIORNO

MECAR, UN SUCCESSO CHE NON CONOSCE LIMITI

“Anche questo 2015 è partito nel segno di Mecar e dei suoi partner storici”. Lo afferma Gianandrea Ferrajoli, Managing Director di Mecar, la concessionaria protagonista dell'operazione Smet. Attiva dal 1952, la salernitana Mecar, "la grande concessionaria del Sud", è stata pioniera del veicolo industriale al Sud dall'immediato dopoguerra e punto di riferimento della rete Iveco fin dalle origini del brand torinese negli anni Settanta. "Il nostro obiettivo - continua Ferrajoli - è porci sul mercato come un riferimento in termini di corporate transport solutions, come recita il nostro claim per il 2015. La partnership con Smet nasce nei primi anni '50 del secolo scorso, quando le nostre famiglie - in maniera pionieristica - muovevano i primi passi nel settore del trasporto e della logistica. Questa fornitura rappresenta un passo importante nel percorso comune, in quanto consolida la nostra chiara strategia di seguire il cliente su più mercati europei, rendendo la fornitura del veicolo solo uno tra i tanti servizi offerti. Il rapporto diretto con la Capital e il filo diretto con i principali partner assistenziali

Smet sulle tratte europee rappresentano i punti di forza della nostra partnership". Dalla sede nel salernitano, che sorge a Nocera Superiore, Mecar è cre-

sciuta e oggi copre gran parte del Sud, dalla Campania alla provincia di Potenza in Basilicata e alla provincia di Cosenza in Calabria. Oltre alla sede di



Gianandrea Ferrajoli

Nocera Superiore (Sa), Mecar ha all'attivo altre tre sedi: nella zona industriale di Eboli (Sa), a Melfi (Pz), in Zona Industriale San Nicola, e nella zona industriale di Rende (Cs), in Via Marco Polo 59.

La rete Mecar si compone di officine autorizzate localizzate sul territorio delle province di Salerno, Avellino, Potenza e Cosenza, 4 magazzini ricambi e una piattaforma logistica moderna ed efficace. "Mecar Spa - puntualizza Gianandrea Ferrajoli - è il player multiservizio di riferimento per gli operatori del trasporto e della logistica con sedi in tre regioni e un network di circa venti punti di assistenza pronti a erogare servizi ad alto valore aggiunto su un'area che supera i 500 chilometri di estensione".

Simbolo del Sud performante e dalla solida competenza imprenditoriale, il Gruppo F. Ferrajoli & C. ha basato la sua crescita e il suo successo su professionalità e passione: storicamente è attivo anche nel settore automobilistico, dal momento che il fondatore dell'azienda, nonno Francesco Ferrajoli, ha avuto il merito di aver portato per primo il marchio Fiat nel salernitano.

RISPARMIARE CARBURANTE NON È MAI STATO COSÌ FACILE



IVECO HI-SCR. 0% EGR, 100% VANTAGGI.

Nuovo Stralis HI-WAY Euro VI - senza EGR e le sue complicazioni - garantisce affidabilità, massima portata e minimi costi di gestione grazie all'esclusiva tecnologia HI-SCR.

- + Riduzione del consumo di carburante del **4.5%** rispetto ad Euro V (certificato TÜV).
- + Manutenzione del filtro DPF estesa a 600.000 km.
- + Esclusivo sistema infotelematico IVECONNECT di supporto alla guida economica.

HI-SCR
IVECO

IVECO
WWW.IVECO.IT

Numero verde
800-800288



CANTER ECO HYBRID FA RISPARMIARE FINO AL 23 PER CENTO DI CARBURANTE

ANCHE IBRIDO CONVIENE

La riduzione del costo di gestione è un pilastro dell'offerta Fuso Canter. Su quest'aspetto Daimler Trucks ha investito e continua a investire nel nome del progresso tecnologico. Oltre alle motorizzazioni diesel sempre più performanti ed equilibrate dal punto di vista della riduzione dei consumi e delle emissioni di CO2, Canter ha molto da dire anche in fatto di propulsione alternative. Il Canter Eco Hybrid è riuscito a fare la quadratura del cerchio: l'alta tecnologia preserva l'ambiente e conviene. Rispetto a un modello convenzionale, il Canter a trazione ibrida fa risparmiare fino al 23 per cento di carburante, permettendo di ammortizzare la moderata differenza di prezzo all'acquisto nell'arco di pochi anni. Con la funzione start/stop, la partenza a trazione interamente elettrica e il cambio a doppia frizione Duonic, il Canter Eco Hybrid può fare affidamento su dotazioni tecnologiche molto sofisticate e al tempo stesso robuste. Il sistema di propulsione, tanto par-



simonioso nei consumi quanto silenzioso, fa di questo autocarro la soluzione ideale per il servizio di distribuzione in ambito urbano.

Dal Canter a trazione diesel convenzionale proviene il mo-

demissimo turbodiesel a quattro cilindri con cilindrata di 3 litri, potenza di 110 kW/150 cv e coppia massima di 370 Nm. Questo motore BlueTec 6 è omologato Euro 6 e per la depurazione dei gas di scarico abbina un sistema di ricircolo dei gas di scarico, la tecnica SCR con iniezione di AdBlue e un filtro antiparticolato diesel. Il motore elettrico eroga una potenza di 40 kW e una coppia massima di 200 Nm, ricavando la propria energia da batterie agli ioni di litio che presentano una capacità di 2 kWh e un peso di soli 63,5 kg. Fuso offre su tutti i componenti principali delle batterie una garanzia di cinque anni, che a richiesta può essere prolungata addirittura a dieci. Il peso aggiuntivo dei componenti della trazione ibrida ammonta nel complesso ad appena 150 kg circa. La portata del modello da 7,5 t in versione autotelaio con cabina di guida arriva di conseguenza fino a 4,8 t. Accanto a diesel e ibrido, il terzo sistema di propulsione appannaggio della gamma Canter ruota attorno al modello E-Cell che rappresenta l'eccellenza nel settore della propulsione esclusivamente elettrica e a emissioni locali zero degli autocarri leggeri: autonomia di 100 km, vigorosa potenza di 110 kW/150 cv e un carico utile dell'autotelaio di 3 t per un peso totale ammesso di 6 t.

FUSO CANTER 9C

Nessun compromesso

IL BEST SELLER FUSO INCREMENTA LE SUE POSSIBILITÀ DI IMPIEGO PROPONENDO UN'INEDITA VERSIONE IN CLASSE DI PORTATA 8.55 TONNELLATE. CANTER 9C È DUNQUE LA SOLUZIONE IDEALE PER TUTTI GLI UTILIZZI PIÙ GRAVOSI (AUTO SPURGHI, TRASPORTO CISTERNE, RIBALTABILI TRILATERALI, COMPATTATORI, RACCOLTA RIFIUTI), SPOSTANDO ANCORA PIÙ IN ALTO L'ASTICELLA DELLA PORTATA UTILE NEL COMPARTO DEI LIGHT TRUCKS.

URBANO LANZA ROMA

Non sono un mistero per nessuno le potenzialità del Canter, best seller che permette al brand Fuso e al Gruppo Daimler Trucks di avere una leadership internazionale consolidata nella categoria light trucks. A ulteriore ed ennesima riprova delle qualità iscritte nel Dna del Canter arriva ora l'inedita versione in classe di portata 8.55 t. "In questa configurazione - spiega Luigi Romano Serafini, Brand Manager Fuso Canter presso la Direzione Veicoli Industriali di Mercedes-Benz Italia - il nuovo Canter 9C si presenta come soluzione ideale per tutti gli utilizzi più gravosi (auto spurghi, trasporto cisterne, ribaltabili trilaterali, compactatori, raccolta rifiuti), spostando ancora più in alto l'asticella della portata utile nei light trucks".

Offerto unicamente con

l'apprezzato cambio a doppia frizione Duonic a 6 marce nelle varianti di passo 3.400, 3.850, 4.300 e 4.750 mm, motori 3 litri Euro 6 efficienti con potenze di 110 kW/150 cv (coppia di 370 Nm) e 129 kW/175 cv (430 Nm), filtro antiparticolato e tecnologia SCR BlueTec 6, il nuovo Canter 9C15/18 offre una portata utile su telaio da primato: fino a 5.995 kg (circa 10 quintali in più rispetto al corrispondente 7C15/18). "Questo valore - continua Luigi Serafini - è direttamente comparabile con i valori di portata di veicoli appartenenti a segmenti superiori con massa totale a terra di 9/10 t. A titolo di esempio, il nuovo Iveco Eurocargo ML100E1 ha una portata che, a seconda delle versioni, è superiore rispetto a quella di Canter 9C di appena 400 kg".

Come tutte le altre versioni di Canter, anche il nuovo 9C15/18 si distingue per gli

elevati livelli di economicità e per una manovrabilità da record; in tal senso, va ricordato il diametro di volta che nella configurazione con passo più corto è di appena 12,2 metri tra i marciapiedi. Con una larghezza del telaio di 850 mm per tutte le versioni di passo, il modello da 8,55 t offre un telaio robusto, rigido e resistente alla torsione. La

portata massima del telaio arriva fino a 6 tonnellate, mentre la massa massima della combinazione veicolo e rimorchio ha come valore limite 12,05 tonnellate.

"La versatilità è una caratteristica vincente dell'intera gamma Canter e nello specifico del nuovo Canter 9C - aggiunge Serafini - Ideale per gli allestimenti più pesanti e per i carichi utili superiori, Canter 9C si presta all'ottimizzazione del trasporto di distribuzione in ambito urbano, in cui volume elevato e carico utilerivestono particolare importanza. Altri settori d'impiego sono l'edilizia, i servizi comunali e di pubblica utilità come la raccolta e lo

smaltimento di rifiuti. Va anche detto che per l'impiego su strade ripide, il Canter 8,55 t offre un rapporto al ponte posteriore di 6,166. Canter 9C è una soluzione efficiente in termini di costo per i trasporti volminosi e un veicolo ideale per tutti i servizi di traino. L'efficienza del motore e della catena cinematica permettono di ridurre notevolmente il costo per chilometro". In definitiva: un investimento a elevata redditività. Nella dotazione di Canter 9C è compreso il pacchetto sospensioni e impianto frenante adatti al trasporto di carichi pesanti. Alla Cabina Comfort le nuove versioni aggiungono equipaggiamenti di sicurezza

completamente allestiti già di primo equipaggiamento con cassone o ribaltabile. L'ampia gamma consente al light truck di Daimler Trucks di proporsi da assoluto protagonista sul mercato; non a caso Fuso Canter è il best seller mondiale tra gli autocarri leggeri e di gran lunga il veicolo industriale di maggior successo di Daimler Trucks. Con la nuova generazione di modelli Canter ha ottime chance di migliorare ulteriormente la sua già straordinaria posizione di mercato. Canter incrementa ulteriormente le prestazioni ed è ancora più efficiente ed ecologico: una rivoluzione che porta il nome di Ecoefficiency, ovvero consentire al Canter di coniugare un'estrema eco-compatibilità con la massima efficienza.

Con Euro 5b+ per le versioni leggere fino a 6 t di peso totale a terra ed Euro 6 per quelle pesanti, Fuso Canter va deciso incontro al futuro proponendo un carnet di versioni più ecologiche e anche decisamente più parche nei consumi rispetto ai modelli precedenti. Dietro al concetto di Ecoefficiency si cela un intero pacchetto di misure adottate di serie su tutti i modelli Canter.

Il pacchetto si compone di numerosi elementi: una pressione di iniezione più elevata per una combustione ancora più efficiente del carburante, olio motore a bassa viscosità per ridurre l'attrito interno al motore, un giunto elettromagnetico, sistema di raffreddamento ottimizzato, sistema start/stop per il motore, una nuova configurazione dei rapporti al ponte, pneu-



di primaria importanza come Esp, Abs, Ebd.

Se dunque finora il Canter copriva la fascia compresa tra 3,5 e 7,5 t di peso totale a terra, ora i modelli Canter 9C15 e 9C18 da 8,55 t ampliano ulteriormente l'offerta. Altrettanto nuovi sono gli autocarri

matici con bassa resistenza al rotolamento a norma Euro 6 e minori perdite per attrito nel cambio nella modalità di innesto manuale. Una serie di misure che si traducono, a seconda della versione e del settore di impiego, in una riduzione dei consumi.

AMICOBLU BERLINGO ELECTRIC

Un furgone elettrico a noleggio? Adesso c'è.



*Numero soggetto a tariffazione specifica.

AmicoBlu lancia il primo servizio di noleggio **furgoni elettrici**. Così finalmente puoi organizzare trasporti e consegne anche in pieno centro storico e senza vincoli di orario. Tutto ad emissioni zero. Con un'autonomia di 170 km ed una velocità massima di 110 km orari, puoi noleggiare Citroën Berlingo Full Electric Van allo stesso prezzo di un diesel: meno di 51 € per un giorno di noleggio, meno di 295 € per una settimana ed a soli 741 € per un intero mese (prezzi iva esclusa). Senza rinunciare al volume di carico, avrai molti più vantaggi, in base alla normativa locale infatti puoi avere accesso gratuito ed illimitato alle **ZTL cittadine** e **parcheggio gratuito** su strisce blu. Vieni a provarlo a **Roma** e **Milano**, in agenzia troverai il tuo furgone già carico e pronto a partire. E con le successive **ricariche elettriche gratuite** nei punti di ricarica comunali, riduci i costi dei tuoi trasporti e fai bene all'ambiente.

amicoblu.it - 199 151 158*

AmicoBlu
IL PIÙ NOLEGGIATO DAGLI ITALIANI

L'ACCORDO VA INCONTRO ALLE AZIENDE DI TRASPORTO MERCE DEPERIBILE

SANDRO MANTELLA: "UNA PARTNERSHIP VINCENTE SU TUTTI I FRONTI"

“Siamo molto soddisfatti dell'accordo con Cargoplast: è il partner giusto per dare rilievo alle ultime innovazioni della nostra gamma di allestimenti isotermici e offrire soluzioni concrete ai trasportatori in cerca di risparmio, aumento di produttività e servizi a valore aggiunto di assistenza post vendita”.

Così Sandro Mantella, Direttore Commerciale e Responsabile Sviluppo Rete di Lamberet Italia, commenta l'accordo con Cargoplast, che si occuperà dell'assemblaggio e dell'installazione sugli autoveicoli del prodotto Lamberet. “In base alla partnership - precisa Sandro Mantella - Cargoplast com-



mercializzerà il prodotto Lamberet al centro-sud dell'Italia. In particolare i prodotti commercializzati riguardano le coibentazioni sui furgoni e le celle frigo sugli autotelaio cabinati. Il cliente tipo del prodotto Lamberet commercializzato da Cargoplast è rappresentato da aziende che si occupano prevalentemente del trasporto e della logistica di merce deperibile per la grande distribuzione organizzata come i prodotti alimentari, i farmaci, i cosmetici, i fiori e altro. Oggi questo tipo di clientela che ha la necessità di acquistare un veicolo allestito isotermico ha due possibilità: rivolgersi a un concessionario di una Casa

costruttrice e acquistare il veicolo “finito”, completo dell'allestimento (cella frigo o coibentazione) oppure acquistare il furgone o l'autotelaio cabinato da un concessionario e l'allestimento da un allestitore specializzato”.

Uno scenario destinato a trasformarsi profondamente nel futuro. “Le Case - prosegue Sandro Mantella - hanno cominciato a offrire, direttamente, veicoli o furgoni già completi. Questa tendenza salvaguarderà maggiormente la clientela sulla qualità del prodotto e renderà più veloce la disponibilità dei veicoli per il cliente”.

LAMBERET

Con Cargoplast sempre più forti nel Centro e Sud Italia

MAX CAMPANELLA
CERRO MAGGIORE

Obiettivo: passare all'attacco del mercato del Centro e Sud Italia. Lamberet, costruttore francese con base italiana a Cerro Maggiore, alle porte di Milano, che, unico nel panorama europeo, propone una gamma di veicoli frigoriferi da 1 a 100 mc, ha siglato un accordo in esclusiva con Cargoplast per l'assemblaggio e la distribuzione degli allestimenti isotermici Lamberet nel Centro e Sud Italia. Cargoplast, azienda con sede a Napoli ed esperienza quarantennale nel settore degli allestimenti isotermici, distribuirà e assemblerà in esclusiva l'ampia gamma delle carrozzerie isotermiche Lamberet passando dalla piccola coibentazione per la distribuzione “porta a porta” alla cella isotermica per la distribuzione a lungo raggio in tutto il Centro e Sud Italia (isole comprese).

Cargoplast collabora da anni con le principali Case costruttrici di veicoli commerciali e industriali oltre

che con i principali costruttori di gruppi frigoriferi e sponde idrauliche e rappresenta una importante realtà operante in questo settore con rinomate capacità professionali e capacità tecniche. Dispone inoltre di un centro prove autorizzato per

il rilascio delle certificazioni ATP.

Cargoplast assemblerà e distribuirà: i furgoni isotermici Lamberet New Frigoline e New Frigoline PRO ideali per le richieste del mercato dei pianali e dei telai cabina fino a 7,5 ton-



Cargoplast collabora da anni con costruttori di veicoli e produttori di gruppi frigoriferi.



ACCORDO A DUE TRA IL PROFESSIONISTA DEL TRASPORTO FREDDO E L'AZIENDA NAPOLETANA OPERATIVA NEL SETTORE DEGLI ALLESTIMENTI ISOTERMICI, CHE DISTRIBUIRÀ E ASSEMBLERÀ IN ESCLUSIVA L'AMPIA GAMMA DELLE CARROZZERIE ISOTERMICHE DEL PRODUTTORE FRANCESE, PASSANDO DALLA PICCOLA COIBENTAZIONE PER LA DISTRIBUZIONE “PORTA A PORTA” ALLA CELLA ISOTERMICA PER IL LUNGO RAGGIO IN TUTTO IL CENTRO E SUD ITALIA, ISOLE COMPRESSE.

nellate; le coibentazioni Kerstner a -20; i nuovissimi furgoni isotermici Heavy Duty CX System destinati ai veicoli industriali da 12 a 32 tonnellate. L'allestimento HD CX System rappresenta la più innovativa e robusta carrozzeria frigorifera sul mercato. È stato nominato per il “Trailer Innovation Award 2015”, che premia le idee e i prodotti rivoluzionari nel settore dei rimorchi e delle carrozzerie. L'accordo prevede inoltre che Cargoplast diventi anche Centro Assistenza e Vendita Ricambi per il Centro e il Sud Italia per tutta la gamma degli allestimenti Lamberet.

Primo risultato dell'accordo tra Lamberet e Cargoplast è la vendita di 55 allestimenti isotermici

Lamberet New Frigoline a due clienti di rilevanza nazionale, ma altri ne arriveranno: in Cargoplast sono già disponibili diversi veicoli allestiti Lamberet in pronta consegna. “La nostra azienda - spiegano in Cargoplast - opera dal 1973 nel settore specifico del trasporto di prodotti alimentari in regime di temperatura controllata. Sappiamo quanto sia importante scegliere la migliore furgonatura isotermica anche per garantire un'elevata qualità e durabilità del prodotto nel tempo. Per questo ricerchiamo e offriamo ai nostri clienti le soluzioni più all'avanguardia e in regola con le nuove norme in materia ambientale: Lamberet è una garanzia in questo senso”.

È MASSIMA L'ATTENZIONE AD ASSISTENZA E AFTER-SALES

FERMO MACCHINE RIDOTTO CON IL SERVIZIO 24 ORE SU 24

Professionista del trasporto freddo, uno degli aspetti particolarmente curati da Lamberet è quello relativo all'after market. “Lamberet - illustra Sandro Mantella, Direttore Commerciale e Responsabile Sviluppo Rete di Lamberet Italia - è strutturata sul territorio italiano con 10 officine autorizzate ed è presente in tutti i Paesi europei con punti di assistenza qualificati ed efficienti capaci di offrire il miglior servizio alla clientela internazionale”.

Un settore quello dell'after-sales che sta conoscendo un incremento del business? “Non abbiamo ancora i numeri definitivi del 2014 - risponde il manager del costruttore francese - tuttavia possiamo dire che il volume di affari è cresciuto rispetto al precedente 2013”.

Quali sono le principali istanze di un cliente di veicoli refrigerati in relazione all'assistenza? “Il nostro cliente - spiega in conclusione Sandro Mantella - è molto esigente e richiede interventi di riparazione delle celle isotermiche rapidi e definitivi. Per il ripristino del gruppo refrigerante, il cliente richiede un servizio disponibile nelle 24 ore per evitare fermi del veicolo o del semirimorchio poco compatibili con l'attività che svolge. Negli ultimi anni purtroppo la congiuntura economica ha fatto aumentare l'anzianità media del parco veicolare circolante anche nell'ambito del trasporto a regime di temperatura controllata. Tutto questo ha fatto aumentare progressivamente la necessità da parte dei clienti di ricorrere ai nostri servizi d'assistenza con il conseguente aumento del mercato after-sales”.



410



Scania 410 CV. Dritto per la tua strada.

Campione nell'economia dei consumi: 23,3 litri/100 km.

SE LO SCEGLI PER UN MOTIVO, LO APPREZZERAI ANCHE PER TANTI ALTRI

VINCITORE NELLA SFIDA DEI CONSUMI

Ha stabilito il nuovo record dell'Euro Truck Test facendo registrare, nella prova del maggio 2014, il consumo più basso di sempre: 23,3 litri/100 km. (Scania G 410, PTT 40 ton).

AMICO DELL'AMBIENTE

Si è aggiudicato il prestigioso premio Green Truck 2014, indetto dalle riviste tedesche Verkehrs Rundschau e Trucker, come il veicolo con il minor impatto ambientale nella categoria trattori pesanti.

PRESTAZIONALE E VERSATILE

È un motore 13 litri, 6 cilindri in linea con tecnologia SCR, che sviluppa una coppia di 2.150 Nm nella fascia dai 1.000 ai 1.300 giri/min, il che lo rende un propulsore brillante, adatto per molteplici tipologie di trasporto.

Scania. Leader per vocazione.



SCANIA
www.scania.it

MAN TRUCK & BUS ITALIA

Mezzo secolo con Eurodiesel

UNA STORIA INIZIATA NEL 1965 IN QUEL DI VERONA, ANNO IN CUI NASCE L'OFFICINA MECCANICA ARDUINI&NERBOLDI. DA QUEL MOMENTO IL GRUPPO EURODIESEL È IN COSTANTE CRESCITA E ANCHE NEL 2014 LE NOVITÀ NON SONO MANCATE: AVVIATA L'ATTIVITÀ DI ASSISTENZA DI MOTORI STAZIONARI PRODOTTI DALLA CASA DI MONACO E ISTITUITA L'INIZIATIVA ONE STOP SHOP, OVVERO MANUTENZIONE A TUTTO TONDO, PNEUMATICI COMPRESI.

VALENTINA MASSA
BASSONA

Una storia di mezzo secolo che narra di una realtà in costante crescita. Una storia fatta di persone che hanno lavorato sodo e che hanno saputo cogliere sapientemente lo spirito imprenditoriale tipico del Nord-Est italiano. Una storia tuttora attuale e in continuo sviluppo. Una storia viva, una storia che proietta nel futuro. Le origini di Eurodiesel risalgono al 1965, quando nasce l'officina meccanica Arduini&Nerboldi, a Verona in via Basso Acquar, per volontà di Gianfranco Arduini e Carla Nerboldi. Anno di svolta il 1970: la sede viene trasferita (e ingrandita) nella zona industriale ZAI e nel 1978 inizia la collaborazione con MAN, fino a diventare officina autorizzata nel 1986. Nel 1984 viene fondata Eurodiesel, concessionaria di veicoli industriali MAN per la zona di Verona.

L'espansione porta l'azienda in zona Genovesa, dove vi rimane per 18 anni. Nel 2002 viene inaugurata la nuova e attuale sede del gruppo Eurodiesel (officina e concessionaria) in ZAI 2: una struttura che vanta 27mila mq di superficie di cui 6.500mq al coperto tra uffici amministrativi e opificio. A oggi il gruppo Eurodiesel, che ha aggiunto nel business l'assistenza e l'allestimento di veicoli refrigerati Lamberet, si avvale della collaborazione di persone estremamente motivate a soffiare nelle vele di questa felice storia e decise a portare avanti con successo, giorno dopo giorno, il sogno di Gianfranco e Carla. In tutto si contano una sessantina di dipendenti, dei quali 40 tra meccanici, autisti e magazzinieri si dedicano esclusivamente all'assistenza.

Il core business dell'azienda resta quello classico del dealer MAN, ovvero rivendita diretta di truck medi e pesanti e assistenza di truck e autobus a marchio MAN e NEOPLAN nei primi cinque anni di vita del veicolo, come da contratto di manutenzione della Casa di Monaco. Ma un altro segmento operativo ha fatto breccia, nel 2014, in Eurodiesel: nell'ambito della completa ristrutturazione dell'attività di after market, Giuseppe Perrotta, Service Mana-



ger dell'azienda, ha inserito la manutenzione dei motori stazionari, per il cui sviluppo, progettazione e produzione MAN come fornitore di motori è uno dei player globali di maggiore rilievo.

“Nell'ottica di fornire un servizio a 360 gradi - ci ha spiegato Giuseppe Perrotta - abbiamo aggiunto un'attività collaterale destinata alle aziende che producono energia da biomasse e che per i motori acquistati necessitano di una manutenzione attenta, continuativa e di estrema

competenza. Si tratta di motori che producono energia da biomassa o olio vegetale, costituiti da una componente meccanica e da una componente che produce energia elettrica: nel primo caso abbiamo messo a disposizione il nostro know-how motoristico, per la seconda parte abbiamo inserito nell'équipe un ingegnere proveniente dal settore e in possesso delle competenze necessarie. Quest'attività è in forte crescita: nel 2014 ha rappresentato il 5 per cento del fatturato, ma

questi numeri sono destinati almeno a triplicarsi nell'anno in corso”.

Tra i punti di forza di Eurodiesel, il servizio post-vendita si propone di seguire meticolosamente i propri partner. In che modo è strutturato il servizio? “Attraverso il nostro know how - spiega Giuseppe Perrotta - Arduini&Nerboldi, azienda del gruppo Eurodiesel, fornisce e valorizza ulteriormente il servizio di post vendita basato sui contratti di manutenzione MAN: se un trasportatore che ha sot-

toscritto il contratto ha difficoltà a schedare la manutenzione programmata, siamo noi a recarci presso il suo sito per provvedere alla manutenzione nel giorno migliore, che non impedisca ai mezzi di stare sulla strada. È l'esempio di veicoli che partono al lunedì e tornano al venerdì, per ripartire dopo il weekend, per i quali noi forniamo manutenzione di sabato.

Eurodiesel è un'azienda Customer Centric Oriented, dove il cliente-partner è al centro dell'attenzione, questo avviene nel nostro core business rappresentato dai veicoli industriali così come nei motori stazionari. E in tutte le attività anche nel 2014 abbiamo continuato a investire: in controtendenza nel panorama industriale nessun dipendente è rimasto a casa a causa della crisi e, anzi, l'anno scorso sono state assunte sei nuove persone”.

Eurodiesel dall'anno scorso ha integrato il servizio al pneumatico nell'iniziativa One Stop Shop. “Anche questa - prosegue Giuseppe Perrotta - è un'attività che non fa parte generalmente dei servizi forniti dal dealer. Ma nell'ottica di un servizio a 360 gradi proponiamo ai clienti una manutenzione a tutto tondo, dalla meccanica all'assistenza del gruppo frigo,

dalla riparazione della carrozzeria all'impianto elettrico, fino alla climatizzazione e alla sanificazione interna dei bus. Dal punto di vista dei pneumatici, offriamo un servizio completo, che comprende la fornitura in fase di accettazione delle opportune informazioni al cliente per una corretta manutenzione e la manutenzione vera e propria in officina: inversione, riscopitura, sostituzione, riparazione, controllo pressioni, ecc. Un'attività accessoria che però, complice costi concorrenziali dipesi dal fatto che, non essendo il nostro core business, ci accontentiamo di un margine molto ridotto, l'anno scorso ha avuto anch'essa molto successo: abbiamo venduto oltre 200mila euro di pneumatici”.

E nel corso del servizio di allineamento completo siete agevolati nella sostituzione dei componenti meccanici. “Esatto: il cliente - aggiunge il manager Eurodiesel - ha il vantaggio di non dover far smontare più volte le gomme, perdendo tempo, di poter fare tutto in un'unica struttura, senza doversi spostare per ottenere una manutenzione specializzata e senza doversi interfacciare con più specialisti: l'anno scorso abbiamo investito oltre 150mila euro in attrezzature per la diagnosi”.



Dal punto di vista dei pneumatici con One Stop Shop viene offerto un servizio completo.

IN PROVINCIA DI VERONA MAN TGX ASSOLUTAMENTE IN POLE POSITION

NEL 2014 EXPLOIT DELLA CASA DI MONACO: QUOTA DI MERCATO AL 22 PER CENTO

Numeri di tutto rispetto in quel della provincia di Verona per MAN Truck & Bus Italia, che nel 2014 in quel territorio nel segmento dei veicoli industriali si è piazzata al secondo posto con una quota di mercato del 22 per cento, con il MAN TGX assolutamente in pole position come trattore apprezzato dalla clientela.

“Un exploit -ha commentato Giuseppe Perrotta, Service Manager di Eurodiesel, concessionaria MAN per la provincia di Verona - davvero difficile da ripetere, molto dipenderà

dal trend degli immatricolati. Per il 2015 le sensazioni sono positive: abbiamo superato il target previsto di nuovi contratti, quindi prevediamo di segnare un ulteriore incremento”.

Un andamento verso l'alto che prosegue per il Gruppo Eurodiesel, dopo un 2014 chiuso con un fatturato pari a circa 6,2 milioni di euro, in aumento del 13 per cento rispetto al 2013. E per l'anno in corso le aspettative sono di un incremento di 1,8 milioni di euro.

Quali sono gli elementi che potranno favorire la ripresa del mercato e, per Eurodiesel, il

raggiungimento di questi obiettivi? “Il problema - risponde Giuseppe Perrotta - è sempre legato ai mancati finanziamenti che lasciano in sospeso un'esigenza evidente e fermano la richiesta. Eurodiesel, per avvicinarsi maggiormente alle esigenze dei partner, offre possibilità di acquisto dei veicoli con i pacchetti MAN Financial Services, società interna al gruppo MAN. Il valore aggiunto di quest'offerta è rappresentato dalla possibilità di un servizio di consulenza da parte di un team di professionisti volta a individuare le soluzioni

più adatte ad ogni necessità. Un altro aspetto del mercato è l'accresciuta qualità dei prodotti: oggi - afferma in conclusione il Service Manager di Eurodiesel - è raro che un veicolo esca dal parco dopo cinque anni, con l'ulteriore conseguenza che nella nostra offerta di veicoli usati viene a mancare l'usato fresco. Stiamo puntando molto sul nuovo e in particolare sul TGX, che sta dando ottimi risultati sul piano dei consumi e sta riscontrando forti consensi tra la clientela quanto a comfort, sicurezza e guidabilità”.

VEICOLI COMMERCIALI

LUCA BEDIN PRESENTA LA QUARTA GENERAZIONE DEL PICCOLO VOLKSWAGEN

LA NUOVA SFIDA DEL CADDY

“IL CADDY È UNO DEI MODELLI VOLKSWAGEN DI MAGGIOR SUCCESSO E CIÒ VALE ANCHE PER IL MERCATO ITALIANO; QUESTO ANCHE PERCHÉ IL SEGMENTO IN CUI SI INSERISCE È QUELLO DI MAGGIOR DIMENSIONE. LA QUARTA GENERAZIONE SI PRESENTA SUL MERCATO CON UN BAGAGLIO DI MIGLIORAMENTI DI SOSTANZA, DAL DESIGN ALL'ERGONOMIA E ALLE MOTORIZZAZIONI, DAI SISTEMI DI INFOTAINMENT A QUELLI DI SICUREZZA E COMFORT”.



PAOLO ALTIERI
VERONA

Grandi aspettative circondano l'arrivo sul mercato della nuova generazione del Caddy. A ragione Volkswagen Veicoli Commerciali punta molto sull'eredità di modello di successo, anche in Italia, consapevole che la rinnovata gamma offre ancora di più in termini di prestazioni, economia di gestione, capacità di carico e comfort di utilizzo. Ne abbiamo parlato con Luca Bedin, Direttore Volkswagen Veicoli Commerciali all'interno di Volkswagen Group Italia.

“Comincerei con il dire - esordisce Luca Bedin - che effettivamente il Caddy è uno dei nostri modelli di maggior successo e ciò vale anche per il mercato italiano, ove il segmento in cui si inserisce è quello di maggior dimensione. La quarta generazione si presenta sul mercato innanzitutto con un aggiornamento estetico che la fa evolvere verso canoni più attuali di design, più vicini a quelli espressi dalla marca Volkswagen negli anni più recenti; ma al di là del riuscito design c'è anche il netto miglioramento dell'ergonomia degli interni, in particolare per quanto riguarda il cruscotto, dei sistemi di infotainment, per far sì che gli utenti professionali o le famiglie trovino nel veicolo tutti quei sistemi di cui ormai non possiamo fare a meno, della disponibilità di sistemi di sicurezza all'avanguardia, in particolare per un veicolo commerciale”. “Su Caddy - continua Luca Bedin - sono presenti tutte le novità che negli ultimi periodi sono state oggetto di allestimento su vetture anche blasonate: dal sistema che aiuta a prevenire le collisioni a basse velocità (City emergency braking function), a quello che evita che a un iniziale urto ne seguano altri frenando automaticamente il veicolo (Automatic post-collision braking system). Sistemi che insieme alla maggiore sicurezza consentono di beneficiare di un maggior comfort nel traffico, mantenendo per esempio distanza dai veicoli che

Chi è

Luca Bedin è nato a Cervignano del Friuli (Ud) nel 1966. Laureato in Economia e commercio a Trieste, è entrato nel mondo del lavoro alla fine del 1991 con un primo incarico in una società finanziaria a capitale austriaco, attiva nel leasing immobiliare. Un anno dopo entra in Volkswagen Group Italia all'interno del quale ha iniziato a lavorare come responsabile commerciale di zona. Dal 1996 al 1999 Luca Bedin è responsabile vendite per la marca Skoda, successivamente passa al service con l'incarico di coordinatore della parte commerciale di ricambi e accessori di tutte le marche del Gruppo. Due anni dopo inizia a occuparsi delle vendite Audi e poi passa alla direzione Skoda per altri due anni fino a quando viene individuato come Direttore generale della costituenda società di retail di Firenze; nel capoluogo toscano rimane fino al 1° gennaio 2014 quando assume l'incarico di Direttore di Volkswagen Veicoli Commerciali.

precedono e facilitando il guidatore nel caos urbano”.

Una nota importante riguarda le motorizzazioni della nuova famiglia Caddy. “C'è una prima assoluta - conferma Bedin - che segna un progresso molto importante in termini di piacere di guida ed economicità d'esercizio: l'ingresso del 1.4 a metano, un TGI turbocompresso, che abbate i consumi di 1,7 kg ogni 100 km rispetto al 2 litri precedente; in combinazione con la versione Maxi passo lungo garantisce una percorrenza di ben 650 km. I motori Turbodiesel, che restano la colonna portante dell'offerta, sono ancora più



Luca Bedin, Direttore di Volkswagen Veicoli Commerciali in Volkswagen Group Italia

corrispondenti alle esigenze della nostra utenza che vuole motori della giusta dimensione, fatti per durare a lungo e dalla grande economicità di esercizio: proponiamo dunque propulsori 2 litri declinati in una serie di combinazioni di potenza, trazione e trasmissione tali per cui qualsiasi esigenza trova la giusta risposta. Riassumendo, le potenzialità che offre il nuovo Caddy confermano il suo ruolo di valido compagno di lavoro ma anche, in virtù delle innovazioni apportate, di essere un veicolo particolarmente adatto alla famiglia nella sua versione trasporto persone”.

Caddy arriva in un momento positivo sia per quel che riguarda il mercato sia relativamente ai risultati di Volkswagen Veicoli Commerciali. Quali sono stati i risultati del 2014? “Il 2014 si è connotato per essere un anno positivo per la nostra marca, cresciuta rispetto al 2013 anche in virtù di un segno più che il mercato stesso ha realizzato - spiega Luca Bedin - La modalità di offerta e posizionamento dei nostri prodotti, anche grazie al lavoro svolto dalla nostra rete commerciale, ha fatto passi avanti. Abbiamo immatricolato un totale di 7.007 veicoli e intendiamo incrementarne il numero quest'anno, mercato permettendo. Il

2015 per noi si preannuncia positivo e affrontiamo l'anno in corso con una certa sicurezza, dal punto di vista della rete, delle nostre capacità e per il fatto di avere un prodotto adatto a un mercato che sta lentamente riprendendo una sua dimensione più congrua. Il nuovo Caddy sarà prodotto verso metà anno e i primi esemplari saranno disponibili prima delle ferie estive. Il lancio commerciale e la disponibilità completa delle versioni coincideranno con il mese di settembre”.

La ritrovata spinta del mercato e i buoni risultati di Volkswagen Veicoli Commerciali non lasciano indifferenti dealer e partner del costruttore tedesco. “Loro devono continuare a riporre la massima attenzione a tutte le sfaccettature del mercato - dice il Direttore di Volkswagen Veicoli Commerciali - Il nostro non è un mercato mono-cliente, alcuni hanno abitudini d'acquisto differenti a seconda che comprino un veicolo per il lavoro o per il tempo libero. A prescindere dal fatto che la nostra marca offre entrambi i prodotti, le modalità in cui vengono proposti, configurati e consigliati devono essere sicuramente diverse. La principale dote su cui i Concessionari devono fare leva per il successo è la flessibilità e la capacità di corrispondere ai bisogni del singolo cliente. Non si può standardizzare l'offerta Caddy ma fornire la consulenza più mirata. Questo vale anche sotto il profilo dell'assistenza: la famiglia che compra un Caddy 7 posti per farne una vettura multispazio comoda e sicura avrà un atteggiamento nei confronti dell'officina diverso dall'artigiano che ha un'agenda che non lascia molto spazio al fermo macchina e che quindi necessita di un servizio più veloce e, probabilmente, più essenziale”.

All'interno della rete commerciale Volkswagen, coloro che si occupano anche di veicoli commerciali sono una sessantina, ai quali vanno aggiunti 4 dealer che non fanno parte della rete Volkswagen vetture ma che provengono dalla rete Veico-

li industriali. “La previsione che facciamo - aggiunge Luca Bedin - è che la quota di Concessionari che vengono dal pesante aumento, perché comporta vantaggi per entrambe le parti e completano l'offerta; inoltre possiamo contare su operatori formati dal punto di vista della specializzazione e del riconoscimento dei bisogni del cliente professionale, anche se devono interpretare un mercato chiaramente diverso rispetto a quello dei veicoli pesanti”.

La gamma del marchio di Hannover è ampia e articolata. “Il brand Volkswagen Veicoli Commerciali - prosegue Bedin - ha una penetrazione più alta nelle fasce alpine, perché la nostra offerta di quattro ruote motrici non ha paragoni. In termini generali, nel Centro-Nord Italia ha una diffusione maggiore, ci sono però eccezioni: la capacità del concessionario di coinvolgere il cliente fa la differenza e ci sono zone del Sud dove la quota è paragonabile a quella del Nord”. “Il nostro cavallo di battaglia - aggiunge il manager - rimane il Transporter: nel corso del 2015 racconteremo della sua evoluzione. Con Transporter stiamo facendo sempre un buon lavoro e abbiamo dalla nostra il fatto che il mercato riconosce l'affidabilità e l'immagine peculiare che il modello si è costruito in anni e anni di successo. Crafter merita una riflessione più ponderata perché è un veicolo sul quale stiamo facendo anno dopo anno dei progressi. Pur essendo posizionato in un segmento che, al pari di quello del Caddy, è di notevole importanza in Italia, non ha ancora lo stesso successo degli altri prodotti Volkswagen. Stiamo lavorando nel trovare ricette che funzionino e che incontrino ancora di più le richieste dei clienti, dal momento che al prodotto non si possono ascrivere particolari punti deboli. Stiamo quindi mettendo a punto offerte che vanno nella direzione della domanda di veicoli allestiti; inoltre, è senza dubbio importante proseguire in attività di prova prodotto perché una volta che l'inte-

segue

LA QUARTA GENERAZIONE DEL CADDY

Più bello, più sbarazzino e più comodo

AL LANCIO QUESTA PRIMAVERA, IL VEICOLO MULTISPACIO PER CONSEGNE URBANE DELLA CASA DI HANNOVER SI RINNOVA CON UN LOOK ESTERNO AGGIORNATO E INTERNI COMPLETAMENTE RIFATTI. SEGUENDO IL DNA DELLA CASA AUTOMOBILISTICA STRANIERA PIÙ AMATA DAGLI ITALIANI, IL DESIGN DEL FRONTALE PRESENTA GRUPPI OTTICI DAL TAGLIO MODERNO E UNA GRIGLIA CHE PRENDE PROTAGONISMO GRAZIE ALLE RIFINITURE CROMATE. PLANCIA DEDICATA NELLE VERSIONI TRASPORTO MERCI E PORTELLONE COMPLETAMENTE LAMIERATO.



PAOLO ALTIERI
POZINAN

Volkswagen Caddy arriva alla sua quarta generazione. La Casa tedesca questa primavera lancia il nuovo multispazio compatto con il quale Hannover intende aggiudicarsi la sua buona fetta di quel mercato dei veicoli commerciali leggeri che, dopo le forti flessioni e i bassi livelli raggiunti negli ultimi anni, nel 2014 si è chiuso con una crescita del 17,4 per cento sfiorando le 120mila immatricolazioni e per l'anno in corso è atteso un ulteriore incremento: a fronte delle necessità improrogabili di rinnovo di parte del parco circolante, le aspettative degli economisti parlano di circa 130mila immatricolazioni. E quali sono le armi a disposizione della quarta progenie di un veicolo che, nato nel 1979 sulla base della Volkswagen Golf 1, punta a soddisfare le esigenze di chi ha bisogno di spazio per svolgere al meglio le proprie attività quotidiane? In tutto il mondo, in undici anni, sono stati venduti circa 1,5 milioni di esemplari della terza generazione. Un successo che nuovo Caddy intende proseguire. Il furgone è stato perfezionato e ottimizzato sot-

to ogni punto di vista. Lo stesso vale per il fratello adibito al trasporto persone. Con tre varianti di allestimento, Caddy trasporto persone soddisfa le esigenze di un target molto ampio. A questi si aggiunge il "motorhome" compatto Caddy Beach. Al lancio si potrà scegliere anche il modello in edizione limitata Generation Four. Ovviamente anche la nuova generazione disporrà della trazione integrale 4MOTION.

Nuovo Caddy mostra il suo temperamento sin dall'aspetto: linee pronunciate e accattivanti gli conferiscono un carattere forte. Il design del nuovo Caddy colpisce per le nervature più evidenti e le superfici ben definite con eleganti linee essenziali. Sono soprattutto nuovo frontale e posteriore ampiamente rielaborato a regalare a nuovo Caddy un carattere inconfondibile, senza comunque ridurre la riconoscibilità del best-seller. Pur mantenendo tutte le caratteristiche funzionali, nuovo Caddy guadagna in personalità ed esclusività. Il DNA stilistico degli esterni dei modelli prodotti da Volkswagen Veicoli Commerciali punta a una suddivisione orizzontale particolarmente netta

da ogni prospettiva con la separazione precisa delle singole superfici grazie alle nervature e agli angoli caratteristici. Così, ad esempio, le linee di calandra, fari e parafranghi danno vita a un frontale inconfondibile, e creano un linguaggio stilistico tipicamente Volkswagen e di qualità, che ritroviamo tradizionalmente in tutta la gamma.

Insieme alla calandra e ai fari (disponibili nelle versioni H4, H7 e bixeno a seconda dell'allestimento), il nuovo logo VW crea un tutt'uno che prosegue poi nei parafranghi e nelle porte. Questa unità modifica la sua forma al di sotto del paraurti che, a seconda del modello, è disponibile in nero opaco o in tinta con la carrozzeria. Qui, nella parte esterna, sono integrati i fendinebbia rettangolari, che possono svolgere all'occorrenza anche la funzione di luci di svolta. Colpisce poi la linea a V che si apre verso l'alto e, partendo dai gruppi ottici, abbraccia l'intero cofano motore.

Il profilo si distingue per il contorno ben definito che parte dai fari e prosegue nel parafranghi e nella porta anteriore, per poi terminare nella linea perpendicolare del montante centrale dopo un cambio di

Debuttano nuovi sistemi infotainment

RADIO E NAVIGAZIONE: BASTA UN TOCCO DELLE DITA SULLO SCHERMO

Volkswagen Veicoli Commerciali ha creato per il Caddy una generazione completamente nuova di sistemi radio e radio-navigazione. Ad eccezione della radio base, tutte le altre dispongono di serie di touch screen. La nuova generazione di dispositivi viene proposta in tre versioni sempre più complete e due differenti dimensioni del display: 5 e 6,33 pollici.

In quest'ultima variante, Volkswagen Veicoli Commerciali utilizza per la prima volta un display che vanta sensori di prossimità. Non appena la mano si avvicina al touch screen, il sistema commuta automaticamente dalla modalità di visualizzazione a quella di comando. La modalità di visualizzazione si distingue per una rappresentazione delle informazioni visive limitata all'essenziale. In modalità di comando, al contrario, gli elementi attivabili tramite touch screen vengono evidenziati in modo particolare al fine di facilitare un impiego intuitivo. I display dispongono inoltre di una funzione con la quale, tramite semplici movimenti delle dita sullo schermo, è possibile far scorrere elenchi o sfogliare le cover dei CD.

Per il Caddy è possibile scegliere complessivamente tra quattro radio o sistemi di radio-navigazione. Si parte dal Composition Audio con schermo in bianco e nero da 5 pollici, che comprende, tra l'altro, altoparlanti anteriori, interfaccia per schede SD, collegamento USB e presa AUX-IN. Segue la radio Composition Color. Su ciascuno dei lati sinistro e destro del touch screen a colori da 5 pollici sono previsti tre tasti con i quali è possibile attivare i menu o le funzioni Radio, Media, Mute, Setup, Sound e Eject. In questo caso, il dispositivo comprende una radio FM/AM e altoparlanti anteriori e posteriori, a cui si aggiunge un lettore CD (compatibile MP3).

Ancora più ricca è la dotazione della radio Composition Media. Il display a colori in questo caso presenta il formato 6,33 pollici ed è collegato a un sensore di prossimità integrato trasversalmente al di sotto del display stesso. Il display dispone inoltre di una sensibilità multitouch analoga a quella dei moderni smartphone. Su ciascuno dei lati sinistro e destro del touch screen si trovano quattro tasti. Rispetto ai sistemi a 5 pollici questi tasti consentono, a seconda dell'equipaggiamento, anche l'accesso ai livelli del menu Phone e Voice (comando vocale). Oltre che delle funzioni della radio Composition Color, la versione Composition Media è dotata di serie di predisposizione per telefono Bluetooth e interfaccia USB. Le interfacce USB e AUX-IN sono tuttavia integrate in un vano separato della consolle centrale, davanti al cambio. Questo vano può inoltre contenere uno smartphone.

La radio Composition Media può essere completata con un modulo di navigazione Discover Media. Fatta eccezione per il sistema di navigazione integrato, comprensivo dei dati cartografici dell'Europa, e per il relativo secondo slot per schede SD, i due sistemi sono identici dal punto di vista della dotazione e delle funzioni; anche il navigatore si trova nel cassetto portaoggetti, insieme al lettore CD e allo slot per schede SD. Si può anche scegliere il comando vocale. In questo caso, il navigatore reagisce quando viene citato il nome di località e vie e calcola quindi il percorso secondo le istruzioni. Particolarmente comoda è anche la funzione Rear Seat Entertainment Light con cui l'intero sistema può essere comandato tramite tablet o smartphone collegato via wireless ai sistemi infotainment del mezzo. Nel prezzo è compreso l'aggiornamento gratuito delle mappe di navigazione per un anno.

direzione. Come sempre, una caratteristica distintiva del modello è rappresentata dalla forma leggermente arcuata della struttura della carrozzeria. A seconda dell'allestimento e del modello, le fiancate sono sottolineate dai nuovi cerchi in lega leggera (15, 16 e 17 pollici). Senza dimenticare il listello di protezione laterale che, a seconda della versione, è disponibile in nero opaco o verniciato o può essere dotato di un listello cromato integrato. Il tutto culmina nei mancorrenti sul tetto, che regalano a Caddy un look moderno. Questa estetica è sottolineata anche dagli specchietti retrovisori esterni

più piccoli delle versioni omologate come vetture e dagli indicatori di direzione laterali di forma rettangolare.

La versione "Furgone chiuso" è all'altezza della sua fama. A differenza della generazione precedente, nuovo Caddy offre un portellone completamente lamierato dove trovano posto anche lo spoiler sul tetto e la terza luce di stop. Il posteriore appare così come un unico elemento. Il cristallo posteriore sembra inserirsi nel montante posteriore. Il listello di protezione laterale prosegue in quello cromato sul bordo inferiore (dettaglio riservato però alla versione alto di gamma Hi-

ghline). Le due soluzioni di portellone possono essere aperte tramite comando soft touch. Volkswagen Veicoli Commerciali offre anche porte posteriori a battente con fissaggio laterale e voletto con apertura verso l'alto, per consentire il trasporto di oggetti lunghi, per esempio scale. Il posteriore è completato da luci multiamper scanalate, a richiesta anche brunito.

Nuovo Caddy è disponibile in 16 colori carrozzeria, di cui molti sono nuovi. A seconda della versione della carrozzeria e dell'allestimento, sono offerte combinazioni specifiche. Per esempio, solo per il trasporto merci, si possono

seguito

LUCA BEDIN PRESENTA IL NUOVO CADDY



Luca Bedin

ressato prova il Crafter e ha la possibilità di vedere sul campo quali sono consumi, le prestazioni e il livello di comfort che il veicolo offre, si convince più facilmente".

Come sono i rapporti con gli allestitori? "Abbiamo dei rapporti privilegiati con alcuni tra gli allestitori che rispondono meglio ai canoni di affidabilità e qualità che i nostri prodotti offrono - spiega Luca Bedin - Rapporti che intensifi-

cheremo nel futuro. Nel totale vendite, gli allestiti rappresentano circa un 10-15 per cento, un dato non irrilevante ma rispetto alle potenzialità che quel mercato offre la nostra quota è ancora insoddisfacente". Ci sono allestitori che propongono veicoli già allestiti a prescindere dalla domanda della clientela? "Ci sono allestitori ad esempio nel settore ambulanze, con allestimento su base Transporter, dove tra

l'altro vantiamo una forte quota di mercato: per quanto riguarda le conversioni più tradizionali, un'offerta predefinita sui veicoli sarà presto disponibile a listino e veicolata nei canali di vendita".

Transporter è uno dei veicoli che ha fatto la storia del trasporto merci e passeggeri, non solo del marchio Volkswagen. Ed è uno dei modelli che più arricchiscono la dotazione di veicoli storici di collezionisti e appassionati. Senza contare quelli ancora in circolazione, vista la sua lunga carriera. "Il parco circolante

totale dei veicoli commerciali Volkswagen, comprendente anche quelli storici, ammonta a 140mila unità - ammette Luca Bedin - Quelli effettivamente circolanti con non più di 15 anni è pari a 98mila veicoli, quelli di massimo 10 anni sono 80mila. Ragionando in termini di mercato, bisogna sottolineare che il parco circolante generale è anziano al pari di quello delle vetture ed è difficile immaginare che questi veicoli abbiano la stessa affidabilità di quelli nuovi; quindi esiste un enorme potenziale nella so-

stituzione. Non credo però che su quest'aspetto ci sia una grande coscienza ecologica, come ha dimostrato il fatto che quando alcune motorizzazioni pulite non vengono incentivate, la domanda cala. Nel contempo, una normativa non uniforme negli enti locali impedisce di fare scelte che siano guidate anche dalla riduzione delle emissioni".

A livello di azioni di sostegno dell'immagine e delle vendite che tipo di iniziative metterete in cantiere nel 2015? "Stiamo investendo molto e in modo deciso nella comunica-

VOLKSWAGEN VEICOLI COMMERCIALI

MOTORIZZAZIONI CHE RIDUCONO IL CONSUMO DI GASOLIO FINO A 1,2 LITRI



È IL CADDY PIÙ ECOLOGICO DI TUTTI I TEMPI

Circa il 55 per cento di tutti i Caddy escono dallo stabilimento di Poznan, in Polonia, nelle versioni per utilizzo commerciale, mentre la percentuale rimanente è destinata all'utilizzo per trasporto persone, perciò deve soddisfare esigenze e scopi differenti. Volkswagen Veicoli Commerciali risponde alle richieste di ognuno con un'ampia gamma di motori e trazioni. In tutto sono disponibili quattro motori TDI, tre motori TSI e un TGI, a scelta con cambio manuale a 5 o 6 rapporti o cambio DSG a 6 o 7 rapporti. Senza contare la possibilità di abbinare la trazione integrale a due motori e cambi.

Con l'entrata in vigore della normativa Euro 6, per tutti i veicoli Diesel è obbligatorio un post trattamento dei gas di scarico che riduca le emissioni di ossido di azoto (NOx). Con questo post trattamento i gas di combustione vengono "puliti" nel corso di un processo catalitico o chimico dopo essere fuoriusciti dalla camera di combustione. Il procedimento coinvolge il catalizzatore SCR (Selective Catalytic Reduction) che trasforma in modo selettivo il NOx in azoto e acqua senza la formazione di sottoprodotti indesiderati. La trasformazione ha luogo con l'impiego di una soluzione sintetica a base di urea al 32,5 per cento, per esempio AdBlue, aggiunta in un serbatoio supplementare. A

questo proposito occorre procedere al rabbocco di AdBlue (in autonomia o tramite un'officina autorizzata) indipendentemente dagli intervalli di manutenzione. Il dosaggio è automatico.

A seguito dell'introduzione della norma più severa sui gas di scarico, nuovo Caddy monta una nuova generazione di motori Diesel. Sulla base di un quattro cilindri da due litri con quattro valvole per cilindro e turbocompressore, sono stati sviluppati quattro diversi livelli di potenza, che si distinguono per valori di consumi ed emissioni estremamente bassi. Tutti i propulsori sono poi dotati di serie di sistema start/stop. I nuovi motori Diesel consentono così di risparmiare fino a 1,2 l di carburante rispetto ai modelli precedenti.

La motorizzazione base parte da 75 cv con una coppia massima di 225 Nm. Segue la motorizzazione con una potenza di 102 cv e una coppia massima di 250 Nm. Lo stesso propulsore è disponibile anche per Caddy BlueMotion. Se combinato con diverse misure volte a ridurre i consumi, per esempio assetto moderatamente ribassato, spaziatrice diversa dei rapporti e centralina di gestione motore adattata di conseguenza, BlueMotion nella versione Van consuma 4,2 litri di gasolio, a fronte di emissioni di CO2 pari a soli 109 g/km. Ancora migliore è il

Caddy Furgone con prestazioni ridotte, adatto soprattutto all'ambiente urbano, che consuma appena 3,8 l. Per prestazioni di marcia migliori si può optare per un propulsore che eroga una potenza di 122 cv a fronte di 300 Nm di coppia massima. Questa motorizzazione TDI è tuttavia riservata esclusivamente alla trazione integrale 4Motion. Il motore 150 cv ad accensione spontanea con una coppia massima di 340 Nm (disponibile già a 1.750 giri) è il top di gamma e offre una velocità massima di poco inferiore ai 200 km/h, passando da 0 a 100 km/h in appena 9,2 secondi.

Per quanto riguarda i motori benzina si può scegliere tra quattro versioni. Al pari dei motori Diesel, nello sviluppo e nella regolazione della centralina di gestione motore gli ingegneri di Wolfsburg hanno puntato principalmente a ottenere la massima efficienza e consumi contenuti. A differenza della gamma di propulsori Diesel, però, i motori benzina erogano la potenza partendo da cilindrata e numeri di cilindri diversi. La gamma va così dal tre cilindri da 1 litro al quattro cilindri da 1,4 litri.

La versione di ingresso è rappresentata da un quattro cilindri 1.2 TSI con 84 cv di potenza e 160 Nm di coppia massima. Per la potenza di 102 cv, da ottobre sarà disponibile un tre cilindri TSI, con coppia massima di 175 Nm. Il motore top di gamma è l'1.4 TSI. Questo propulsore eroga una potenza di 125 cv a fronte di una coppia massima di 200 Nm e garantisce una velocità massima di 185 km/h con un'accelerazione di 10,3 secondi per lo sprint da 0 a 100 km/h. La quarta soluzione è rappresentata dal quattro cilindri 1.4 TGI che va a sostituire il Caddy EcoFuel. Il propulsore con turbocompressore è perfetto per la combustione di gas metano e sviluppa 110 cv a partire da 4.800 giri. Pur vantando una potenza praticamente identica alla generazione precedente da 2 litri, il motore di cilindrata inferiore regala un'accelerazione e una capacità di ripresa notevolmente migliori grazie al turbocompressore, con un una riduzione del consumo di gas pari a 1,7 kg/100 km. In questo modo il Caddy Furgone TGI consuma solo 4,1 kg.

Tutti i motori sono dotati di serie di cambio manuale a 5 o 6 rapporti, a seconda della coppia massima. L'offerta di equipaggiamenti a richiesta comprende invece il cambio DSG a 6 o 7 rapporti, in base alla potenza. Quest'ultimo è disponibile per la prima volta anche per il potente motore benzina del Caddy. La trazione integrale 4MOTION viene offerta con il cambio manuale a 6 rapporti con il TDI 122 cv o con DSG con il TDI 150 cv. Motore e cambio sono adatti all'assetto, studiato appositamente per sostenere vari carichi. Questo comprende sospensioni a ruote indipendenti sull'asse anteriore e asse posteriore rigido sul molle a balestra con ammortizzatori in funzione del carico, che variano l'assorbimento a seconda della corsa di compressione. Barre antirullo su entrambi gli assi riducono l'angolo di rollio del veicolo, contribuendo così, insieme al servosterzo elettromeccanico, a garantire il funzionamento preciso dell'assetto.

scegliere le tonalità Giallo Sole e Grigio Puro. La gamma dei colori comprende Grigio Puro, Bianco Candy, Giallo Sole e Rosso Ciliegia. In un secondo momento, Volkswagen Veicoli Commerciali offrirà a richiesta le vernici metallizzate Black Berry, Argento Riflesso, Verde Vipera, Bambusgarden Green, Honey Orange, Grigio Indio, Chestnut Brown, Blu Starlight, Blu Acapulco, Rosso Fortana e Mojave Beige. Chi preferisce la verniciatura a effetto perlato può invece scegliere la tonalità Deep Black.

Analogamente agli accattivanti esterni, anche l'abitacolo presenta linee e forme accentuate; un pronunciato bordo orizzontale che incorpora le bocchette dell'aria e i nuovi sistemi d'infotainment ne sottolineano la spiccata modernità. La plancia segue le linee orizzontali del design del veicolo. Una novità è rappresentata dalla differenziazione tra versioni trasporto merci e trasporto persone. Mentre la plancia per Furgone e Kombi è aperta, nelle versioni trasporto persone appare come

un tutt'uno con il cassetto portaoggetti e il vano centrale chiusi. Caratteristico è il listello decorativo che forma un bordo continuo insieme alle bocchette dell'aria. L'elegante strumentazione di facile lettura si trova sotto l'apposita copertura dalle linee nette dotata di due nervature. Tre tipi di volante: in materiale sintetico, pelle e multifunzione con rivestimento in pelle.

Le dimensioni esterne del nuovo Caddy corrispondono a quelle del segmento dei furgoni per consegne urbane. Anche la quarta generazione è caratterizzata da dimensioni contenute, pur offrendo un abitacolo spazioso. Senza mancorrenti al tetto, tutte le versioni di serie a passo corto sono alte 1.822 mm e lunghe 4.405 mm, mentre la larghezza (specchi retrovisori esterni esclusi) tocca i 1.794 mm. Il Caddy 4Motion a trazione integrale e il Caddy con BlueMotion Technology sono invece alti rispettivamente 1.846 e un'altezza di 1.831 mm. L'altezza del Caddy Maxi 4Motion a trazione integrale raggiunge i 1.862 mm.



In tutto il mondo, in undici anni di produzione, sono stati venduti circa 1,5 milioni di **Caddy**, che ora si ripresenta sul mercato con nuove chances di successo. Due le configurazioni, una come veicolo commerciale l'altra per il trasporto passeggeri.

zione diretta al cliente, nell'attivazione di canali di comunicazione - risponde il manager - Abbiamo aperto in novembre la nostra pagina Facebook che conta già oltre 22mila fan e che ci sta dando grandi possibilità di dialogo con il pubblico: per noi questo è importante perché ci permette di essere più a stretto contatto con le persone e di rafforzare i nostri piani nell'organizzazione ottimale della vendita e dell'assistenza. Per quanto riguarda la vendita in senso stretto, gli stessi strumenti che ci permettono di parlare con il cliente ci

consentono di indirizzare proposte e messaggi. Per esempio, abbiamo investito sul sito web per quanto riguarda il servizio: il singolo utente, dopo aver inserito il numero di telefono, riceve offerte di assistenza mirate al suo veicolo".

Entrando più nel dettaglio delle caratteristiche della clientela Volkswagen Veicoli Commerciali, Luca Bedin spiega: "Distinguiamo tra utenti professionali, che sono il 75 per cento del totale, e privati, che contano per il restante 25 per cento. Possiamo poi guardare le cose dal punto

di vista dimensionale: un terzo della clientela è costituita da flotte, un terzo da utenti che usano il mezzo per lavoro e ne possiedono una o due unità, e un terzo da utenti privati".

Caddy viene prodotto solo in Polonia, a Poznan, in uno stabilimento moderno e con personale altamente qualificato e specializzato. Possiamo quindi affermare che Volkswagen Polonia è uguale a Volkswagen Germania e forse anche più? "Certamente - precisa Luca Bedin - Parlare di confini quando gli stabilimenti stanno solo a qualche cen-

tinaio di km dal territorio tedesco è riduttivo. Ma al di là di questo, va tenuta in considerazione la qualità produttiva imposta come standard in tutte le fabbriche che il Gruppo Volkswagen ha nel mondo (106 stabilimenti ndr). Inoltre, la storia di paesi come Polonia o Repubblica Ceca, segnata da una spiccata tradizione in ambito ingegneristico e meccanico. Abbiamo trovato in Polonia un tessuto interconnesso di persone con grandi capacità e questa situazione negli anni è stata ulteriormente migliorata. La qualità e il li-

vello della produzione in questi paesi è assolutamente comparabile se non superiore. Volkswagen tra l'altro ha dato il via ai lavori per una nuova fabbrica nei pressi di Poznan, dedicata alla nuova generazione Crafter; su una superficie pari a 300 campi da calcio nascerà uno stabilimento nuovo che assumerà circa 3.000 addetti aggiuntivi e che dall'ultima parte del 2016 comincerà a produrre il nuovo Crafter, interamente pensato, disegnato e ingegnerizzato da Volkswagen. Questo avrà delle conseguenze: siamo infatti alleati di

Mercedes per la produzione del Crafter attuale; l'alleanza dunque è destinata a finire, dal momento che il Gruppo Volkswagen ha deciso di produrre la nuova generazione completamente in autonomia. Al di fuori dell'Europa, Volkswagen produce a Pacheco, in Argentina, il pick up Amarok, fabbricato anche nel vecchio continente, ad Hannover. In Brasile, dove fino al 2013 veniva prodotto il Transporter T2 Kombi, nasce invece il Saveiro, un piccolo pick up destinato al solo mercato sudamericano".

THE NEW ALWAYS CADDY the best CHOICE

LA QUARTA GENERAZIONE DEL CADDY

Votato al lavoro e al tempo libero



PAOLO ALTIERI
POZNAN

Il nuovo Caddy prosegue una storia di successo. Come in precedenza, esistono due categorie del Caddy: il veicolo a uso commerciale (Furgone e Kombi) concepito come mezzo di lavoro e il veicolo per trasporto persone pensato per uso privato e tempo libero (Trendline, Comfortline, Highline e Beach).

Nella variante per utilizzo commerciale, Nuovo Caddy è offerto come da tradizione nella versione Furgone (due posti senza finestrini laterali nel vano posteriore) e Kombi (cinque posti con finestrini laterali nel vano posteriore). Entrambi i modelli sono dotati di serie di porta scorrevole sul lato destro. Tutti i Caddy montano poi di serie airbag guidatore e passeggero, nonché airbag per la testa e laterali. Lo stesso vale per il Cruise Control con limitatore di velocità, a seconda della motorizzazione. Nel Caddy Furgone e Kombi, conducente e passeggero vengono accolti da robusti sedili rivestiti

in tessuto nel design Austin. Le superfici esterne e i poggiatesta sono in Nero Titanio. A richiesta è disponibile anche il rivestimento Robust.

Per soddisfare le esigenze più diverse, Volkswagen Veicoli Commerciali offre la versione per trasporto persone in tre allestimenti: Trendline, Comfortline e Highline. Inoltre, Caddy Beach il nuovo veicolo destinato al tempo libero prende il posto del best-seller Caddy Tramper. Cross Caddy, lanciato con successo da due anni, cambierà anch'esso nome verso la fine dell'anno. Il nuovo Caddy debutta con il modello di lancio Generation Four (per versioni trasporto merci e trasporto persone), in cui alcuni optional interessanti per il cliente sono raggruppati in un unico pacchetto. In tutte le versioni sono utilizzati nuovi tessuti per i sedili e un rivestimento

in similpelle.

L'elevata adattabilità all'uso quotidiano del nuovo Caddy è sottolineata dall'incredibile ergonomia e dai numerosi scomparti. Nelle versioni Furgone e Kombi, la plancia aiuterà il professionista a svolgere al meglio il proprio lavoro. Al centro si trova una base d'appoggio aperta dove si possono riporre i documenti di lavoro e gli oggetti di uso quotidiano. Lo stesso vale per il cassetto portaoggetti, vano aperto davanti al sedile passeggero, a richiesta chiudibile con una copertura. Nella versione trasporto persone, a partire dalla Trendline, quest'ultimo presenta una mascherina decorativa, mentre il cassetto portaoggetti e lo scomparto sulla plancia sono coperti.

Gli elementi di comando per riscaldamento, ventilazione e climatizzatore si trovano

al centro della plancia e sono facilmente accessibili per conducente e passeggero, oltre a presentare simboli chiari e risultare quindi particolarmente intuitivi. Le bocchette per la ventilazione, di forma rettangolare sulla plancia, sono disposte anche nel vano piedi e in prossimità del parabrezza. Due bocchette più piccole accanto ai montanti anteriori convogliano una piccola parte del volume d'aria verso i cristalli laterali anteriori per facilitare lo sbrinamento. A richiesta è disponibile il parabrezza riscaldabile, così chi trasporta per lavoro può liberarsi di brina e ghiaccio in pochissimo tempo. Sotto la plancia di comando della funzione riscaldamento e clima è alloggiata la radio o il sistema di navigazione.

Grazie all'ampia regolazione longitudinale, i sedili anteriori offrono un ottimo so-

stegno laterale, assicurando una seduta confortevole e corretta insieme alla regolazione in altezza a richiesta. Grazie alla posizione di seduta leggermente rialzata e all'ampio spazio per la testa, l'abitabilità non conosce uguali.

Il vano di carico del nuovo Caddy Furgone vanta un volume di 3,2 m³, a fronte di una lunghezza di 1.781 mm, ed è accessibile sia dal lato posteriore sia dal lato destro del veicolo. L'altezza massima del vano di carico misura 1.257 mm. Due porte posteriori a battente di dimensioni diverse con ripartizione asimmetrica consentono un'altezza di carico di 1.137 mm. Le porte sono disponibili a scelta vetrate o con pellicola oscurante. La versione vetrata è disponibile con tergicristallo e riscaldamento del lunotto termico. L'angolo di apertura delle due porte a battente po-

steriori è pari a 90° e 180°, rispettivamente con e senza fermaporta in posizione. Alla chiusura, la porta sinistra leggermente più grande va posizionata prima della destra. Il vantaggio? Se i veicoli sono parcheggiati in fila, l'utente può accedere comodamente al vano di carico dal marciapiede evitando i pericoli della strada. Nuovo Caddy offre anche la possibilità di equipaggiare un portellone completamente lamierato. La larghezza di apertura del portellone è praticamente identica alla variante con porte a battente. Nuovo Caddy offre due soluzioni per trasportare gli oggetti lunghi. Da un lato è disponibile il voletto con apertura verso l'alto grazie al quale la merce può essere trasportata parzialmente "open air". Dall'altro, invece, è possibile ordinare il sedile Flex per il lato passeggero.

Generation Four: versione di lancio in edizione limitata

CADDY TRENDLINE È IL PRIMO GRADINO DELLA GAMMA

Il primo allestimento per il trasporto persone è Caddy Trendline, che rappresenta la versione di accesso al segmento del trasporto persone allo stato puro. A livello di esterni, Caddy Trendline si differenzia per le maniglie delle porte, i gusci degli specchietti retrovisori esterni e il rivestimento porta scorrevole verniciati in colore carrozzeria.

Rispetto al Furgone, il vano passeggeri è interamente rivestito. Sul fronte sicurezza, agli airbag laterali si aggiungono anche quelli a tendina. Gli esclusivi rivestimenti dei sedili con design Kutamo o Pilion creano un ambiente particolarmente accogliente.

L'equipaggiamento di serie comprende anche cassetto portaoggetti con sportello e serratura (refrigerato), sedile del guidatore regolabile in altezza, specchietto di cortesia nelle alette pa-

rasole, cassetto sotto il sedile anteriore sinistro e radio Composition Audio con quattro altoparlanti. Il Caddy in questa versione di allestimento può essere combinato con tutte le motorizzazioni.

Esclusivamente al lancio è disponibile il modello speciale Generation Four sia per la versione trasporto merci sia per il trasporto persone. Questo modello si basa sul Caddy Furgone o sul Caddy Trendline con, in più, alcuni extra che facilitano la vita di conducente e passeggeri. Il veicolo commerciale vanta paraurti, gusci degli specchietti retrovisori e listelli di protezione laterali verniciati. Inoltre, sono disponibili luci posteriori bruniti, listelli battitacco in look acciaio e cerchi Bendigo in lega leggera da 16 pollici. La mascherina decorativa sulla plancia completa l'offerta.



Nuovo Caddy per trasporto persone

ALLESTIMENTI STUDIATI PER OGNI ESIGENZA



I dettagli degli allestimenti della versione per il trasporto persone meritano un discorso a parte. Alla ricca dotazione della versione furgone si aggiungono mancorrenti al tetto in color argento, vetri Privacy e cerchi in lega leggera da 17 pollici (invece che 16) neri torniti a specchio. L'abitacolo è impreziosito da dettagli parzialmente in pelle con cuciture in colore Moonrock, radio Composition Color, climatizzatore, display multifunzione e sistema di riconoscimento della stanchezza del guidatore, che garantisce una maggiore sicurezza.

Caddy Comfortline appare come un elemento unico. In questa versione, paraurti e listelli di protezione laterali sono in tinta con la carrozzeria. Gli inserti della calandra del radiatore e gli indicatori di direzione laterali, inoltre, sono cromati. Rispetto al Caddy Trendline, gli esterni sono dotati di mancorrenti al tetto neri (100 kg di portata), cerchi in lega leggera da 16 pollici, fari H7, cristalli laterali oscurati (a partire dal montante B) e lunotto oscurato.

Gli interni della versione Comfortline sono impreziositi da bracciolo centrale anteriore regolabile in altezza, cassetti por-

taoggetti sotto i sedili anteriori, sedile del passeggero anteriore anch'esso regolabile in altezza e rivestimenti in pelle di volante, pomello del cambio e leva del freno di stazionamento. Sotto il profilo funzionale, la dotazione è ampliata da dettagli quali radio Composition Color (provvista di ulteriori interfacce, maggiore potenza e display più grande), Climatronic display multifunzione (MFA, comprendente tra l'altro il computer di bordo), una seconda chiave con telecomando e pacchetto "Luci e visibilità" (con, tra l'altro, specchio retrovisore interno con funzione antiabbagliamento automatico, sensore pioggia e accensione automatica dei fari). Di particolare pregio i rivestimenti dei sedili nel design Pandu nei colori Titanschwarz o Moonrock. Nell'abitacolo, sugli schienali della prima fila di sedili è presente per la prima volta un tavolino pieghevole.

Per quanto riguarda gli allestimenti interni, la versione top di gamma Highline è quella di maggior pregio. Dall'esterno è riconoscibile dall'uso di un maggior numero di dettagli cromati. Così, oltre ai tre inserti della calandra del radiatore, anche prese d'aria inferiori e inserti dei fendinebbia sono cromati. Lo

stesso vale anche per indicatori di direzione laterali, inserti nei listelli di protezione laterali e cornice sull'estremità inferiore del portellone. I pannelli delle porte e i rivestimenti laterali sono realizzati in similpelle, mentre nella versione Highline le fasce centrali dei sedili in Alcantara arricchiscono la dotazione in pelle del Caddy Comfortline. Volante multifunzione e indicatore multifunzione Plus, una seconda chiave con telecomando e pacchetto "Luce e visibilità" (comprendente, tra l'altro, specchio retrovisore interno con funzione antiabbagliamento automatico, sensore pioggia e accensione automatica dei fari) assicurano il massimo comfort di comando.

Inserti cromati sugli interruttori per luci e alzacristalli e sul pomello della leva del freno a mano creano un ambiente raffinato, mentre il climatizzatore automatico Climatronic mantiene sempre una temperatura piacevole nell'abitacolo. Pacchetto Inverno (ugelli lavavetro riscaldati, impianto tergi lavafari e riscaldamento dei sedili) e sistema di assistenza nelle partenze in salita di serie sono dedicati a chi affronta spesso viaggi in inverno. I sensori di parcheggio posteriori (Park Pilot) facilitano inoltre il parcheggio in retromarcia.

Come sempre, altro importante elemento della gamma Caddy è il "motorhome" compatto. Il successore del Tramper è stato battezzato Beach e segue così la nomenclatura del fratello maggiore T5. Quasi nessun altro veicolo da campeggio offre lo spazio per trascorrere le vacanze su una superficie relativamente piccola come il Caddy Beach. È così adatto al pernottamento in loco del deltaplanista o dell'alpinista nel fine settimana o a una piccola fuga al mare o al lago. Ovviamente, Caddy Beach è disponibile anche nella versione Caddy Maxi Beach a passo lungo.

Caddy Beach è un "motorhome" economico ed estremamente versatile grazie al letto per il riposo notturno sistemabile con poche operazioni manuali: per sistemare il letto occorre semplicemente ripiegare sulla seduta gli schienali dei sedili posteriori e ribaltare in avanti quelli dei sedili anteriori, dopodiché è possibile aprire il letto, da 2 m di lunghezza per 1,1 m di larghezza. Per l'oscuramento dell'ambiente, nella zona anteriore è disponibile un'apposita tenda, da fissare al vano portaoggetti superiore di serie o ai montanti del tetto. La tenda può inoltre essere fissata al materasso mediante una chiusura a strappo. A bordo è poi presente anche una tendina apribile per il lunotto, mentre due vani portaoggetti estraibili coprono i finestrini laterali posteriori. Una plafoniera interna e due LED garantiscono una sufficiente illuminazione. Per Caddy Beach è possibile ordinare anche una tendina posteriore che si aggancia sotto il portellone aperto, si fissa al pianale tramite appositi chiodini e funge per così dire da paravento o da spazio dotato di altezza sufficiente ad ospitare due persone.

La porta scorrevole di serie con una larghezza di apertura di 0,7 m sul lato destro consente di accedere comodamente al vano di carico e raggiungere così senza problemi anche gli oggetti più lontani. Se ancora non dovesse essere sufficiente, nuovo Caddy è disponibile anche con una seconda porta scorrevole sul lato sinistro. Se la versione Furgone deve però essere dotata, per esempio, di elementi aggiuntivi, si può anche scegliere di fare a meno della porta scorrevole destra. Una luce all'altezza della porta scorrevole assicura sufficiente illuminazione. Il vano di carico è disponibile anche con vetri lungo tutto il perimetro.

L'altezza di carico relativamente bassa (appena 587 mm) facilita le operazioni di carico e scarico. La larghezza di carico massima è pari a 1.340 mm, a fronte di una larghezza tra i passaruota di 1.172 mm. Sei occhielli di ancoraggio ripiegabili consentono il fissaggio ottimale delle merci trasportate mediante apposite cinghie. Per protezione delle parteti interne il vano di carico è rivestito fino alla linea dei cristalli. Affinché la regolazione del sedile del conducente sia flessibile e per garantire l'utilizzo ottimale dello spazio, la paratia dietro ai sedili anteriori (di serie) è stata perfettamente adattata al contorno dei sedili e, con il sedile Flex abbattibile, può essere aperta a destra verso il lato anteriore. Il conducente si accomoda quindi su una sorta di sedile a guscio, separato dal carico che, sul "lato passeggero" del Caddy Maxi, può misurare oltre tre metri. La metà superiore è formata da una griglia fissa in materiale sintetico resistente agli urti.

LANCIATO IN EUROPA NEL 1983 CADDY DA SEMPRE PROTAGONISTA DEL MERCATO

Una carriera invidiabile

FABIO BASILICO
VERONA

La crescita economica che interessa l'America sul finire degli anni Settanta è una delle ragioni per cui Volkswagen decide di affiancare al modello di successo Golf, conosciuto negli Usa con il nome di Rabbit, una versione da lavoro prodotta in Pennsylvania, a Westmoreland. All'inizio senza un nome preciso, la due posti sviluppata a Wolfsburg sarebbe stata denominata Rabbit Pick-up. Raggiunge presto una certa popolarità e ne vengono vendute negli Stati Uniti 77mila unità. In Europa, il pick-up arriva nel 1983. La produzione avviene presso l'impianto della sussidiaria Volkswagen di Sarajevo, la TAS. Il piano produttivo prevede l'assemblaggio di circa 15mila unità all'anno distribuite nei vari mercati dell'Europa occidentale. Per il vecchio continente, viene scelto il nome Caddy, che intende enfatizzare l'elevata versatilità del veicolo. Sono le dimensioni del Caddy e la sua capacità di carico a definire le sue apprezzate capacità di carico, che arrivano fino a 625 kg. In realtà, il Caddy è qualcosa di più, un mezzo dalla doppia anima, un genuino crossover che viene impiegato come veicolo da lavoro durante la settimana e come automobile nel weekend e nei momenti ricreativi. Diventano popolari anche le configurazioni "camping".

Nella scelta delle motorizzazioni, Volkswagen mette al primo posto considerazioni di natura economica. Si opta per due familiari e apprezzate unità quattro cilindri, che già hanno dimostrato

le loro qualità su Golf, Jetta, Passat, Santana, Audi 80 e Transporter: il benzina 1.5 da 70 cv e il diesel 1.6 litri da 54 cv. A un anno dal suo debutto, Volkswagen sostituisce il 1.5 litri con una versione più potente da 1.6 litri da 55 kW.

La produzione del primo Caddy termina ufficialmente nel 1993 con un totale di quasi 95mila unità assemblate a Sarajevo. Non è proprio la fine perché fino al 2007 il primo pick-up Volkswagen sarà prodotto in Sudafrica nella sua forma originale, con solo modifiche al frontale e l'adozione di motori a iniezione. Nel 1995 debutta la seconda generazione che pur conservando lo stesso nome segna un notevole step evolutivo dal punto di vista tecnico. Il nuovo progetto condiziona la stessa piattaforma del modello Seat Inca.

Il target di riferimento è cambiato: mentre i clienti del primo Caddy propendevano per l'adozione di un hardtop, il nuovo Caddy è all'inizio disponibile in configurazione chiusa come van o kombi, dimostrandosi adatto a soddisfare le esigenze di artigiani, corrieri e operatori della distribuzione. Fino alla fine della produzione, il Caddy seconda generazione è stato venduto in 297mila unità. La capacità di carico della versione cargo è di 2,9 metri cubi e la superficie di carico è lunga 1.728 mm. Nella versione kombi, la posizione del posto guida va a vantaggio anche dei passeggeri posteriori. Quattro propulsori costituiscono l'offerta iniziale. L'abbinamento è con un cambio a cinque marce. L'elenco dei motori comprende il 1.4 ben-



zina MPI da 44 kW, a cui si affianca il 1.6 benzina da 55 kW e coppia massima di 125 Nm a 2.600 giri/min. La gamma diesel comprende il 1.9 SD da 47 kW a cui si affiancherà nel 1998 il 1.9 TDI da 66 kW e coppia massima di 202 Nm. Seguendo l'antica tradizione, nel 1996 viene aggiunta una configurazione aperta che rimarrà in gamma per quattro anni. È un omaggio ai clienti affezzionati al concept del primo Caddy. La capacità di carico di questa versione è di 530 kg. Il pick-up viene offerto esclusivamente con le motorizzazioni 1.6 benzina e 1.9 SD diesel.

La terza generazione del Caddy, che arriva sul mercato nel 2003, è cresciuta significativamente. Prodotto nella fabbrica polacca di Poznan, il nuovo Caddy presenta un frontale simile a quello della Touran, opportunamente modificato per venire incontro ai requisiti propri di un veicolo commerciale. Il nuovo modello riflette nel complesso un elevato standard qualitativo nel comparto dei veicoli da lavoro leggeri e compatti. La capacità di carico di 3,2 metri quadrati del van supera di 300 litri quella del modello precedente. L'area di carico, lunga 1.781 mm, è accessi-

bile sia posteriormente che lateralmente. Per la prima volta, inoltre, il kombi può essere ordinato in configurazione 7 posti. All'inizio del 2004, Volkswagen lancia una versione trasporto passeggeri denominata Life, lunga oltre 4,4 m e in grado di offrire lo spazio necessario per lo svolgimento di tutte le attività della vita quotidiana. Caddy Life ha una capacità di carico che può raggiungere il valore massimo di 2.239 litri. Passa un anno e Volkswagen Veicoli Commerciali presenta un modello camping al Salone del Caravan di Düsseldorf. Si tratta del Caddy Tramper.

Inizialmente, per la gamma Caddy di terza generazione vengono predisposti quattro diversi motori, due a benzina e due diesel, abbinati a un cambio a cinque marce. Tutti impressionano il pubblico per l'ottimale economia dei consumi. L'entry-level eroga 75 cv e una coppia massima di 126 Nm. Il consumo medio di benzina è di 8,3 litri/100 km. C'è poi il 1.6 benzina da 102 cv e 148 Nm, che consente al Caddy di accelerare da 0 a 100 km/h in 13,7 secondi. Il nuovo propulsore della gamma è il 2 litri diesel da 70 cv che porta i consumi a 6,4 litri/100 km. Top di gamma è il quattro ci-

lindri 1.9 TDI da 104 cv, utilizzato trasversalmente all'interno dei marchi del Gruppo Volkswagen e diventato familiare sotto il cofano del Transporter. I consumi scendono ulteriormente a 6,1 litri/100 km. Nel 2006 viene commercializzata una versione a metano che prende il nome di EcoFuel, equipaggiata con un 2 litri da 109 cv. Solo un anno dopo, alla fine del 2007, è la volta del propulsore più potente in assoluto, il 2 litri TDI da 140 cv in grado di accelerare da 0 a 100 km/h in soli 10,6 secondi e di raggiungere una velocità massima di 186 km/h. Il dato di performance che impressiona di più è la coppia massima di 320 Nm, disponibile a partire da 1.800 giri/min. Il propulsore è abbinato a un cambio manuale a sei marce.

Nel settembre 2007, Volkswagen Veicoli Commerciali celebra la premiere mondiale della nuova variante Caddy Maxi, lunga 4,88 metri e con capacità di carico fino a 4.200 litri. Inizialmente viene lanciato il Caddy Maxi Life a cui si aggiungono all'inizio del 2008 le versioni Caddy Maxi Kombi e Furgone. Dopo aver consuntivato un totale di circa 800mila unità vendute in sei anni, dal 2004 al 2009, nel 2010 arriva sul mercato il restyling del Caddy3 che prevede l'introduzione di sei nuovi motori TDI e TSI che migliorano l'economia dei consumi del 21 per cento. La versione più economica in gamma è la 1.6 TDI BlueMotion Technology da 102 cv, che in configurazione van registra un consumo medio di 4,9 litri/100 km. Il nuovo modello, in tutte le sue versioni, è il primo "city van" della sua classe a essere equipaggiato con ESC. Inoltre, è l'unico nel segmento a offrire in optional efficienti cambi a doppia frizione da 6 e 7 marce (DSG). Senza dimenticare che la nuova gamma del best seller tedesco è disponibile in configurazione Maxi e con trazione integrale 4Motion.

La rete di vendita e assistenza di Volkswagen Veicoli Commerciali

Gli angeli custodi al servizio del Caddy

SESTO AUTOVEICOLI S.P.A.

Viale Italia, 226 - Sesto San Giovanni (Mi) - tel. 02262831

LOMBARDA MOTORI S.P.A.

Via Tiepolo - Monza (Mb) - tel. 0392815711(16 L.)

PERESSINI S.P.A.

Via Pontebbana, 35 - Fiume Veneto (Pn) - tel. 0434562626

ELSAUTO CENTROCAR S.R.L.

Via G. Galilei, 36/A - Barberino Val D'elsa (Fi) - tel. 0558078505

AUTOSTAR S.R.L.

Via E. Scarfoglio, 65/73 - Agnano (Na) - tel. 0815701984(PBX)

OLBICAR SPA

S.S. 125 Olbia-Costa Smeralda - Olbia (Ot) - tel. 0789 58887

BOSSONI AUTOMOBILI S.P.A.

Via Castelleone, 134 - Cremona (Cr) - tel. 0372471422 (ra)

PASTORINO S.R.L.

Corso Allamano, 48 - Grugliasco (To) - tel. 011 3240411

BROTINI S.P.A.

Via Aurelia Ovest, 157 - Massa (Ms) - tel. 0585/836111

BERTOLUCCI & COLUCCINI S.R.L.

Via Filaracci, 309 - Massarosa (Lu) - tel. 058493061

SAOTTINI AUTO S.P.A.

Via C. Fenzi, 1 - Brescia (Bs) - tel. 030 3695411

SCARABEL S.P.A.

V.le della Navigazione interna, 60 - Padova (Pd) - tel. 0498060900

MIRAUTO S.R.L.

Via statale Sud, 40 - Mirandola (Mo) - tel. 0535 20253 (2.1.)

RUOZZI AUTO S.N.C.

Via Lisbona, 40 - Sassuolo (Mo) - tel. 0536801479

CALTABIANO & C. S.R.L.

Via San Matteo, 127/129 - Giarre (Ct) - tel. 095931978

TIRRENA AUTO S.R.L.

Viale dei Romagnoli, 857 - Ostia Antica - Roma (Rm) - tel. 0656187218

SOVERINI S.P.A.

Via Larga, 37 A-H - Bologna (Bo) - tel. 051 6016411

DORIGONI S.P.A.

Via Di San Vincenzo, 42 - Trento (Tn) - tel. 0461381200

REDAELLI FLLI S.R.L.

Via Cavour, 1 - Sirono (Lc) - tel. 031 850024

BALGERA S.R.L.

Via Nazionale, 22/A - Postalesio (So) - tel. 0342/598001

VIAVAI S.P.A.

Via De Amicis, 86/88 - Civitanova Marche (Mc) - tel. 0733770588(2.1.)

TALLONE GIOVANNI & C. S.N.C.

Corso L. Einaudi, 5 - Saluzzo (Cn) - tel. 017542156

AUTOVELLETRI S.R.L.

Via Appia Vecchia, 10 - Velletri (Rm) - tel. 069641690/25

REGGINI S.P.A.

Strada Rovereta, 52 - San Marino(Sm) - tel. 0549909164

A.C.A.T. S.R.L.

Via Elorina, 51 - Siracusa (Sr) - tel. 0931 60811

LUIGI RONCONI & FIGLI S.R.L.

Viale del Lavoro, 3 - Rovigo (Ro) - tel. 0425472311

RINALDI S.P.A.

Corso Marche, 74 - Torino (To) - tel. 0117796611

I.W.R. ITAL WAGEN ROMA S.R.L.

Via della Magliana, 309 - Roma (Rm) - tel. 06551951(30 l. ra)

D'ANTONA AUTO S.R.L.

Via Cesare Battisti, 5000 - Taranto (Ta) - tel. 099 7791111

FLLI BELLINI S.R.L.

Viale Italia, 10 - Villongo (Bg) - tel. 035927053

FRANCESCO PAOLO AMADIO

S.S. 90 Km 20+0,50 - Ariano Irpino (Av) - tel. 0825891862

BASILE S.R.L.

Via Chiancaro, 7 - Martina Franca (Ta) - tel. 0804802411

ZENTRUM BARI S.R.L.

Via Zippitelli, 8/D - Bari (Ba) - tel. 080 5660611

CARNEVALI CARS S.R.L.

Via Carlo Marx, 106 - Carpi (Mo) - tel. 059690210

SECAUTO S.R.L.

Viale Monastir - km. 7,900 - Sestu (Ca) - tel. 07022393(3.1.)

AUTOARONA S.P.A.

Via Borgomanero, 46/B - Paruzzaro (No) - tel. 0322 539511

FLLI MORAMARCO S.R.L.

Via Gravina, 81 - Altamura (Ba) - tel. 0809949211

BIMAUTO S.R.L.

Via Roberto Di Ferro, 24 - Alessandria (Al) - tel. 01313644411

HERMANN MITTERSTEINER

Via Artigiani 7 - Lana (Bz) - tel. 0473562270

GERMAN - C.A.R. S.R.L.

Via Predda Niedda, 37/r - Sassari (Ss) - tel. 0792639999

DE BONA VENEZIA SRL

Via Orlanda, 217 - Venezia (Ve) - tel. 0418891000

AUTOCENTRO BAISTROCCHI S.P.A.

Via S. Leonardo, 146/A - Parma (Pr) - tel. 0521779611(10 lsp)

PEZZUTO GROUP SRL

Via Leuca, 154 - Cavallino (Le) - tel. 0832231841

EUGANEA MOTORI S.R.L.

Via Lombardia, 31/A - Monselice (Pd) - tel. 0429782800

AQUILANO AUTOMOBILI SRL

Via Napoli Km 1,700 - Foggia (Fg) - tel. 0881752959

MANDOLINI AUTO S.P.A.

Via Triumplina, 49 - Brescia (Bs) - tel. 030 2019711

G.BENEVENTO-FINAUTO S.P.A.

S.S. 7 Km 304+450 - Pratola Serra (Av) - tel. 0825682148

DE PIERI S.R.L.

Via dei Faggi, 9 - Castelfranco Veneto (Tv) - tel. 04237315

NEGRO AUTOMOBILI S.R.L.

Viale della Repubblica, 278 - Treviso (Tv) - tel. 0422 3133

LODIGIANI S.R.L.

Via F. Turati, 33 - San Martino Siccomario (Pv) - tel. 0382559311(4.1.)

BEMI AUTO S.R.L.

Via Giosuè Carducci - Monopoli (Ba) - tel. 080 9371460

AUTOVEGA S.R.L.

Via Bottego, 20 - Arzignano (Vi) - tel. 0444 477600



IDEA DUE S.R.L.

Via Cavour, 50 - Gaglianico (Bi) - tel. 015 2544042

L'AUTO SPA

Via provinciale per Lecco, 425/505 - Lipomo (Co)

IOB SILVANO & C. S.R.L.

Via Taboga, 189 - Gemona Del Friuli (Ud) - tel. 0432973100

PIEMMEAUTO GROUP S.R.L.

Via Sandro Pertini, 97 - Avezzano (Aq) - tel. 0863 441177

EUROMOTORI S.R.L.

Via India, 20 - Grosseto (Gr) - tel. 0564 19551

LODIGIANI GIORGIO S.R.L.

Via Emilia Pavese, 168 - Piacenza (Pc) - tel. 0523499665

FORTINI S.R.L.

Via della Comunità Europea 7 - Figline Valdarno (Fi) - tel. 0559151711

BEIKIRCHER S.R.L.

Via J. G. Mahl / J. G. Mahlstr., 32 - Brunico (Bz) - tel. 0474519400

GRAZIANO CATTE & C. S.R.L.

Via Biasi, 2 - Nuoro (Nu) - tel. 0784201067

AUTOCOMMERCIALE S.P.A.

Via Agucchi, 80/3-4-5 - Bologna (Bo) - tel. 051 6428611

BAIAUTO S.P.A.

Via C. Caffero, 10 - Reggio Emilia (Re) - tel. 0522364611

ALEMAGNA MOTORI S.R.L.

Via Tiziano Vecellio, 32 - Belluno (Bl) - tel. 0437931888(2.1. ra)

AUTOLIGURE S.R.L.

Scoglietti S. Terenzo - Lerici (Sp) - tel. 0187971391(2.1.)

L'AUTO S.P.A.

Via Milano, 133 - Cantù (Co) - tel. 031733243

AUTO DUE S.R.L.

Via S. Leonardo, 2 - Salerno (Sa) - tel. 089 332558

TIZZI AUTOMOBILI S.R.L.

Via Di Pescaiola, 11/a - Arezzo (Ar) - tel. 0575960111

MERIDIANO S.P.A.

Zona Industriale Agrigento - Favara (Ag) - tel. 0922405901

IDEA DUE S.R.L.- SELECAR

Via E. Mattei, 44 - Novara (No) - tel. 03214133300

ENRICO BASTIANELLI S.R.L.

Via dell'Artigianato, 37 - Gabicce Mare (Pu) - tel. 0541950512

PAOLO CRESPI & C. S.R.L.

Via Fogazzaro, 2 - Lozza (Va) - tel. 0332273511

C.S.A. CENTRO SERVIZI AUTOCARRI SRL

Via Emilia, 43 - Anzola dell'emilia (Bo) - tel. 051 6508611

R.O.A.R. S.P.A.

Viale Toselli, 25 - Legnano (Mi) - tel. 033157351

SUPERAUTO S.P.A.

Via Goldoni, 12 - Padova (Pd) - tel. 049656500

AUTO BRENNER S.P.A.

Via Lancia / Lanciast., 3 - Bolzano (Bz) - tel. 0471 519400

CHIAPPETTA S.R.L.

Via Umberto Nobile, snc - Rende (Cs) - tel. 0984404007

BONALDI MOTORI S.P.A.

Via V Alpini, 8 - Bergamo (Bg) - tel. 0354532711

PIAVE MOTORI S.P.A.

Via Santa Zita, 12 h/r - Genova (Ge) - tel. 0105333220

SCOLA S.P.A.

Corso Promessi Sposi, 3 - Lecco (Lc) - tel. 0341360900

AUTOIONA' S.R.L.

Via del Progresso, 342 - Lamezia Terme (Cz) - tel. 0968 22844

AUTOCENTRI GIUSTOZZI S.R.L.

Via Settevalli, 221 - Perugia (Pg) - tel. 075506321

MATTAROLLO MOTORI S.P.A.

Via Roma, 153 - Villorba (Tv) - tel. 0422212121

LAZZARI AUTO S.P.A.

Strada Prov. 235 - Km 31,5 - Cornegliano Laudense (Lo) - tel. 0371697101

FCA S.P.A.

Via Ardeatina, 940 - Roma (Rm) - tel. 065021238

EUROCAR ITALIA S.R.L.

Viale Tricesimo, 99 - Udine (Ud) - tel. 0432550600

EUROCAR VILLA VICENTINA

Via G. Marconi, 22 - Villa Vicentina (Ud) - tel. 0431970567 (2.1.)

GINO RICCI S.R.L.

Via Ascari, 245 - Cesena (Fc) - tel. 0547630056

EUROCAR ITALIA S.R.L. - EUROCAR TS

Via FlaVia, 27/29 - Trieste (Ts) - tel. 0402440900

RUBECA MOTORI S.R.L.

S.P. per Maranzano 4a/6 - Città della Pieve (Pg) - tel. 0578 299211

MPS CAR MODENA S.R.L.

Via F. Vecchione, 31 - Modena (Mo) - tel. 0592863511

ESCHINI AUTO S.R.L.

Via Righi 1/2 - Pisa (Pi) - tel. 050980242

AUTO R S.R.L.

Zona Industriale C.da Santa Loia - Tito (Pz) - tel. 097153999

AUTO M S.R.L. - EMMECARS

Via Nazionale Puglie, 179/C - Casoria (Na) - tel. 08119326660

AUTOSOLE S.P.A.

Corso Carlo Marx, 71 - Misterbianco (Ct) - tel. 095482525

VICENTINI S.P.A.

Via Gardesane, 49 - Verona (Vr) - tel. 0452085111

COZZIO EMILIO & C. S.R.L.

Fraz. Mortaso, 149 - Spiazza (Tn) - tel. 0465/801321

RIAZZI & BAROZZI S.R.L.

Via Radici in Monte, 3 - Casalgrande (Re) - tel. 0536823304

UMBERTO LINARI

Via dei Colatori, 11.13.15 - Massa Marittima (Gr) - tel. 0566919382

PAGANESSI AUTO S.R.L.

Via Serio, 17 - Casnigo (Bg) - tel. 035 724100

FLLI COSTA S.N.C. DI COSTA G.C.E R

Via Padania, 73 - Rovato (Bs) - tel. 0307721762

TRAVAGLIA S.R.L.

Via Vivaldi, 10 - Gattinara (Vc) - tel. 0163833257

FRATELLI GIACOMEL S.P.A.

Via G. Verdi, 4 - Assago (Mi) - tel. 0248846.1

LAINAUTO S.R.L.

Via Varese, 1 - Lainate (Mi) - tel. 029373526

AUTOFFICINA FLLI MARTINELLI S.N.C.

Via della Gasparina, 10/12 - Romano Di Lombardia (Bg) - tel. 0363910563

ANDRIAN FLAVIO E C. S.A.S.

Via Nazionale, 55/A - San Martino Buon Albergo (Vr) - tel. 045994700

FORTI S.N.C.

Via Vercelli, 5 - Riccione (Rn) - tel. 0541645240

DA COLA. & FEDON M. S.N.C.

Via Fiume 32 - Domegge di Cadore (Bl) - tel. 043572182

MONTATO FLLI S.N.C.

Via Zuccherificio, 9 - Este (Pd) - tel. 04292782

CODOGNO MOTORI S.R.L.

V.le Marconi, 2 - Codogno (Lo) - tel. 0377/33930

OFFICINA SPONDA S.R.L.

Via Flavio Gioia, 47 - Verona (Vr) - tel. 045501293

CIRIONI DI CIRIONI ANTONIO & C. SNC

Via Giovanni XXIII, 2 - Macerata (Mc) - tel. 0733203974

e dei suoi “fratelli” maggiori

AUTOCENTRO TOR VERGATA S.N.C.

Via Tor Vergata, 97 - Roma (Rm) - tel. 06 2022991

CINQUANTA S.R.L.

Via Spagnole, 3 - Sant’Ambrogio di Valpolicella (Vr) - tel. 0456860922

GIORGIO LIGUSTRO

Via F. Sacchetti, 51 - Roma (Rm) - tel. 068276168

GATTI SAS DI GATTI G.MERONI L. & C.

Via Wagner, 143 - Seregno (Mb) - tel. 0362237692

MAURIZIO CATALINI

Contrada Piane, 17 - Moresco (Fm) - tel. 0734255204

BISI & BELTRAMI DI E.BISI & C SNC

Via dell’Artigianato, 2 - Gonzaga (Mn) - tel. 0376588504

GIUSEPPE ZOCCATELLI

Via Paolo VI, 3/2 - Goito (Mn) - tel. 0376687575

S.P. GIANNI URSI DI URSI NICOLA

Via Fornaci, 13/F/G - Ruvo di Puglia (Ba) - tel. 0803601619

MAFFINI S.R.L.

Via Leopardi, 7 - Bresso (Mi) - tel. 026103241

FLLI VISCONTI S.N.C.

Loc. Campone, 176 - Monte Argentario (Gr) - tel. 0564812002

LOMBARDO AUTO S.N.C.

Via Sormani 7/A - Cusano Milanino (Mi) - tel. 026194363

AUTO A S.R.L.

Via del Commercio, 11 - Ascoli Piceno (Ap) - tel. 073643222

FILIPPO IMPALA’

Via Galileo Galilei - Torregrotta (Me) - tel. 0909982583

TASCA S.R.L.

Viale Industria, 35 - Bottanuco (Bg) - tel. 035907253

ULISSE CATTANEO S.R.L.

Via Nazionale, 44 - San Paolo d’Argon (Bg) - tel. 035958034

ELETTROFFDI CEREDA & COLOMBO SNC

Via dell’Artigianato, 24 - Agrate Brianza (Mb) - tel. 039652570

AUTO PEDROSS HERBERT & C. S.N.C.

Via Nazionale / Nationalstr., 128 - Silandro (Bz) - tel. 0473730160

INTERAUTO DI CREMA LINO & C. S.N.C.

Via San Michele, 16/B - Cologna Veneta (Vr) - tel. 044285264

AUTOS.COCOZZA DI PASQUALE COCOZZA

Via Vincenzo Aulizio, 2/4/6 - Bari (Ba) - tel. 0805615344

MUTTI GIOVANNI & C. S.N.C.

Via Carpenedolo, 60/65A - Castiglione delle Stiviere (Mn) - tel. 0376638820

G.A.M. S.N.C. DI FRANCO ROSSI & C.

Via G. Passerini, 37 - Roma (Rm) - tel. 062155000

NANI’ AUTOVEICOLI DI EMANUELE NANI’

Via G. Zambelli, 7/11 - Milano (Mi) - tel. 026454091

LE CAR AUTOMOBILI S.R.L.

Via dell’Artigianato, 1 - Mazzano (Bs) - tel. 0302120276

PANTANO S.R.L.

S.S. Flaminia km. 58.200 - Civita Castellana (Vt) - tel. 0761540570

PIELLE AUTO S.N.C.

Zona P.I.P. - Lotto N6 - Santeramo in Colle (Ba) - tel. 0803024084

A. & C. MOTORS S.R.L.

Via Piombiera, 74 - Torre Annunziata (Na) - tel. 0815364092

FLLI TONINELLI S.R.L.

Via per Travagliato, 24/b - Torbole Casaglia (Bs) - tel. 0302650201

QUARELLO DUE S.R.L.

Strada Casale, 27 - Moncalvo (At) - tel. 0141921270

ELSAUTO CENTROCAR S.R.L.

Via Montarioso, 13 - Monteriggioni (Si) - tel. 0577594428

FRABONI & MENGHINI S.R.L.

Via Sciadonna, 5 - Frascati (Rm) - tel. 069422492

OFFICINA RIBIANI S.R.L.

Via del Teroldego - Mezzocorona (Tn) - tel. 0461605177

DAL BARCO S.A.S.

Via Villanova, 75 - San Bonifacio (Vr) - tel. 0456102133

LEOCAR S.R.L.

Via delle Città, 60 - Certaldo (Fi) - tel. 0571668525

SCANTAMBURLO AUTOMOBILI S.R.L.

Via Venezia, 165 - Scorzè (Ve) - tel. 041446029

AUTOSANDRIN S.R.L.

Corso Italia, 112 - Ronchis (Ud) - tel. 043156636

AUTO SERVICE TRAPANI S.R.L.

Via Tenente Pollina, 16 - Erice (Tp) - tel. 0923551361

STOP CAR S.R.L.

Via Milano, 35 - Bollate (Mi) - tel. 0238309917

WALTER DANDREA

Località Bríte de Val, 13 - Cortina D’ampezzo (Bl) - tel. 0436867007

AUTO HAUS S.R.L.

Via Ponte Filo snc - Atena Lucana (Sa) - tel. 0975521421

LUCIANO CATTANEO

Via C. Battisti, 34 - Borgosesia (Vc) - tel. 0163 21936

GUSTIN S.N.C. DI GUSTIN RADKO & C.

Via Stazione di Prosecco, 29/A - Sgonico (Ts) - tel. 040225343

CORSINOVI & PERUZZI S.R.L.

Via Giuntini, 44/46/48 - Empoli (Fi) - tel. 0571532401

BERTI S.P.A.

Via S.G.B.de La Salle - Romano d’Ezzelino (Vi) - tel. 0424 517411

FLLI CAZZAMALI S.N.C.

Via del Contarico, 5 - Lodi (Lo) - tel. 037151112

LUCIANO BIANCONCINI

Via R. Grieco, 6 - Castel San Pietro Terme (Bo) - tel. 051941302

PIROLA FRANCESCO & FIGLI S.P.A.

s.s. Nuova Valassina, 129/131 - Desio (Mb) - tel. 0362391811(8.1.)

DI VIESTO S.P.A.

Via Reiss Romoli, 130 - Torino (To) - tel. 0112253311

LINTY AUTO S.R.L.

Fraz. Plan Felinaz, 19 - Charvensod (Ao) - tel. 0165 262286

AUTOVEGA S.R.L.

Via dello Stadio, 99 - Vicenza (Vi) - tel. 0444302186

RINALDI S.P.A.

Via Ferrero, 6 - Rivoli (To) - tel. 0117176111

FLLI ANTELMI SRL

Strada per Pandi, 2 - Brindisi (Br) - tel. 0831546527

AUTOMARINE S.R.L.

Strada Provinciale, 156 - Corigliano Calabro (Cs) - tel. 0983858563

LOTESORIERE FELICE

Via delle Comunicazioni - Ostuni (Br) - tel. 0831304596

ARBETTI MOTORS S.R.L.

Strada della Giara, 7 - Verona (Vr) - tel. 0458402338

SANGALLI S.A.S.

Viale Kennedy, 111 - Besana in Brianza (Mb) - tel. 036296116

AUTOCENTER POLIN S.N.C.

Via Nazionale / Nationalstr., 20 - Malles Venosta (Bz) - tel. 0473831228

AUTOTEC S.N.C.

Via San Martino, 12 - Canale (Cn) - tel. 0173979060

VIOLA S.R.L.

Via Pietro Nenni, 8 - Cormano (Mi) - tel. 026152720

CO.BRA.MA.S.R.L.

Via Don L. Perosi, 4 - Scandicci (Fi) - tel. 055756498/90

VANNI S.R.L.

Via Sandro Pertini 1 - Mozzecane (Vr) - tel. 045 7975022

BEPI D’AFFARA S.N.C.

Viale Trento Trieste, 115 - San Daniele del Friuli (Ud) - tel. 0432957115

CITYCAR S.A.S. DI FLAGELLA P. E C.

Corso Torino, 6 - Avigliana (To) - tel. 0119367408

OFFICINE STRADA DUE S.R.L.

Via IV Novembre, 16 - Marostica (Vi) - tel. 042472060

AUTO PELLIZZER S.A.S.

Via S. Agata, 10 - Mariano Comense (Co) - tel. 031751705

QUAINI VITTORIO E FIGLI S.R.L.

Via Marconi, 5 - Castriaga Vidardo (Lo) - tel. 037190552

SEGRAWAGEN S.R.L.

Via Leonardo da Vinci, 1/3 - Segrate (Mi) - tel. 022139177

AUTO TECHNIK S.R.L.

Via Ca’ Nave, 88 - Cittadella (Pd) - tel. 0495970838

XODO S.R.L.

Strada Piovese, 21 - Sant’angelo di Piove di Sacco (Pd) - tel. 0499705734

PERESSINI S.P.A.

Via CavalcaVia, 40 - Codroipo (Ud) - tel. 0432824411

AUTOFF. MASTROROSA S. & G. S.N.C.

Via V. Cuoco, 36 - Monopoli (Ba) - tel. 080777080

RONDINELLA S.R.L.

Via per Imbersago, 19 - Cologno Monzese (Mi) - tel. 022540348

MARTIGNONI DUE S.R.L.

Via Di Vittorio, 88 - Vergiate (Va) - tel. 0331964855

FLLI MASON S.R.L.

Via del Santo, 23/2 - Loreggia (Pd) - tel. 0495792866

EUROAUTO S.R.L.

Via Gramsci, 139 - Cortona (Ar) - tel. 0575630509

PACELLO S.R.L.

S.P. 237 Putignano-Castellana, snc - Putignano (Ba) - tel. 0804054473

AUTOVESPUCCI S.R.L.

Via del Boveto, 2 - Trieste (Ts) - tel. 0404528602

EUROMOTORI VANZETTA S.N.C.

Via Stazione, 23 - Ziano di Fiemme (Tn) - tel. 0462570094

BERLATI S.R.L.

Via Cherubini, 5 - Gatteo (Fc) - tel. 054786155

BERGOMI CAR 2 E C. S.N.C.

Via Enrico Fermi - Salò (Bs) - tel. 036540117

AUTO DIESEL DI MASTROPASQUA & C SNC

S.S. 16 Km. 771+713 - Molfetta (Ba) - tel. 0803384000

READY CAR SERVICE S.R.L.

Via dei Castelli Romani, 2/V - Pomezia (Rm) - tel. 0691601754

PREDA S.R.L.

Via del Commercio, 5 - Mozzo (Bg) - tel. 035462657

MAURIG A. S.N.C. DI MAURIG G. & C.

Via Nazionale, 7 - San Giovanni al Natisone (Ud) - tel. 0432756686

OFFICINE AFFINI S.R.L.

Via Padana Superiore, 111/A - Castegnato (Bs) - tel. 0302140943

AUT. LAZZARO DI LAZZARO G.& C. SNC

Via del Progresso, 6 - Padova (Pd) - tel. 0498704949

AUTO BRENNER S.P.A.

Via Stazione / Bahnhofstr., 32/A - Bressanone (Bz) - tel. 0472519400

AUTOADRIA DIVISIONE OFFICINE S.R.L.

Via Val Tiberina, 140/A - San Benedetto del Tronto (Ap) - tel. 0737584448

AUTOCOGLIATI & C. S.R.L.

Via Spluga 29 - Cernusco Lombardone (Lc) - tel. 0399902282

ESSE AUTO S.R.L.

Via Antico Acquedotto, 34 - Forlì (Fc) - tel. 0543798590

BERTI S.P.A.

Via della Repubblica, 29 - Sandrigo (Vi) - tel. 0444750444

EUROCAR ITALIA S.R.L.

Stradone della Mainizza, 130 - Gorizia (Go) - tel. 0481393205

TIZZI AUTOMOBILI 2 - S.R.L.

Via Senese Aretina, 139 - Sansepolcro (Ar) - tel. 0575720388

EFFEAUTO DI COFFARI ALEX & C S.A.S.

Via Mozambico, 1 - Russi (Ra) - tel. 0544582900

OFFICINE AFFINI S.R.L.

Via Parma, 5 - Mantova (Mn) - tel. 0376365313

AGAZZI S.N.C. DI COLAIACOVO E C.

Via S. Biagio, 56 - Castelnuovo di Sotto (Re) - tel. 0522682395

GUIDI CAR S.P.A.

Via Camporcioni, 11 - Montecatini Terme (Pt) - tel. 0572941228

G. ZAPPA S.R.L.

Via Belvedere, 72 - Arcore (Mb) - tel. 039617121

CRESCI & CIABATTI S.R.L.

Loc. Palazzetto 7 - Bibbiena (Ar) - tel. 0575 593295

AG SERVICE AUTO S.N.C.

Via F.Lli Fissore, 13 - Savigliano (Cn) - tel. 01721961228

FORTINI S.R.L.

Via Vincenzo Monti, 22 - Montevarchi (Ar) - tel. 0559151711

NUCCICAR S.R.L.

Via Liberazione, 52 - San Giuliano Milanese (Mi) - tel. 0298281007

BARBIERI S.R.L.

Via Bruno Buozzi, 80 - Savona (Sv) - tel. 01923007201

FLLI VICARI S.R.L.

Via Padova, 47/49 - Bovolenta (Pd) - tel. 0498626359

AUTO NORD S.R.L.

Via Domodossola, 142 - Villadossola (Vb) - tel. 0324220021 - 54308

MARTIGNONI S.R.L.

Via G. Ferraris, 32 - Gallarate (Va) - tel. 0331775808

AUTOFFICINA GAZZOLA G.& C. S.N.C.

Via Circonvallazione Ovest, 60 - Castelfranco Veneto (Tv) - tel. 0423495993

COLA S.R.L.

Via Milano, 116 - Bormio (So) - tel. 0342903056

AUTO BRENNER S.P.A.

Via Goethe / Goethestr., 37 - Merano (Bz) - tel. 0473519400

BRIANZA MOTORI S.R.L.

Via Manzoni, 130 - Cesano Maderno (Mb) - tel. 0362505912

AUTO ALTA BADIA S.R.L.

Strada Damez, 29 - Badia (B

A scuola di business.



Musica: come accordare tecnologia, efficienza e convenienza?

Con un'offerta imperdibile: furgoni Transporter e Caddy Tech&Sound con finanziamento TAN 0%, TAEG 2,39% e un anno di polizza furto e incendio gratuita. Fino al 31 marzo.

Con i Veicoli Commerciali Transporter e Caddy hai in omaggio tutta la dotazione tecnologica del pacchetto Tech&Sound: navigatore, radio touchscreen, USB e, per la tua sicurezza, Bluetooth e sensori di parcheggio. E con il finanziamento a Tan 0%, Taeg 2,39% hai anche un anno di polizza furto e incendio gratuito. Offerta valida fino al 31 marzo.

Volkswagen Veicoli Commerciali. La prima regola per lavorare bene.

tech+
sound



**Veicoli
Commerciali**

Solo per Caddy Furgone, Caddy Kombi, Caddy Furgone Economy, Caddy Maxi Furgone e Caddy Maxi Kombi.

Transporter autotelaio non può essere fornito con i sensori di parcheggio. I veicoli raffigurati sono puramente indicativi.

Esempio di legge: Caddy Furgone Economy 1.2 TSI 63 kW con pacchetto T&S a € 16.047 (chiavi in mano IPT esclusa). Anticipo € 6.047 + Spese istruttoria pratica € 300 - Finanziamento di € 10.000 in 48 rate mensili da € 208,33 - Polizza First Trip incendio e furto in omaggio per 12 Mesi - Interessi € 0 - TAN 0 % fisso - TAEG 2,39 % - Importo totale del credito € 10.000 - Spese di incasso rata € 3 / mese - Costo comunicazioni periodiche € 4 - Imposta di bollo/sostitutiva € 25 - Importo totale dovuto dal richiedente € 10.172,84 - Gli importi fin qui indicati sono da considerarsi IVA inclusa ove previsto - Informazioni europee di base/Fogli informativi e condizioni assicurative disponibili presso le Concessionarie Volkswagen Veicoli Commerciali. Salvo approvazione Volkswagen Financial Services. Offerta valida sino al 31 marzo 2015.

Numero Verde
800.400.300

www.volkswagen-veicolicommerciali.it

Volkswagen raccomanda **Castrol EDGE Professional**

Volkswagen Financial Services finanzia il vostro veicolo Volkswagen.

ROBERTO FUMAROLA, RESPONSABILE MERCATO ITALIA FIAT PROFESSIONAL

Il nuovo Doblò ancor più carta vincente



PER L'ANNO IN CORSO IL COSTRUTTORE NAZIONALE PUNTA A CAVALCARE LA RIPRESA CON IL LANCIO DEL NUOVO DOBLÒ E LA PIENA DISPONIBILITÀ DELLA GAMMA DUCATO, CHE GIÀ NEL 2014 HA OTTENUTO RISULTATI PIÙ CHE LUSINGHIERI. "AUSPICANDO UNO SLANCIO DALL'ECONOMIA ITALIANA, SIAMO PRONTI A COMPETERE CON PRODOTTI CHE SONO INCONTRASTATI NUMERI UNO NEI LORO SEGMENTI, UNA RETE PROFESSIONALE ED ENTUSIASTA E UNA SQUADRA PREPARATA E PRONTA A COGLIERE TUTTE LE OPPORTUNITÀ", DICHIARA IL MANAGER TORINESE.

LINO SINARI
CAMBIANO

Non uno, ma due Doblò: un veicolo commerciale e un veicolo passenger. Entrambi ai vertici del loro segmento per spazio, versatilità, comfort e contenuti, nati dallo stesso progetto. "Non state vedendo doppio: state vedendo Doblò". Con una battuta Roberto Fumarola, classe 1962, da cinque anni Responsabile Mercato Italia di Fiat Professional, sintetizza l'obiettivo del nuovo entrato nella gamma dei veicoli leggeri: declinato in due prodotti distinti, con Fiat Doblò il costruttore di Torino punta a dare il massimo valore ai clienti Fiat e Fiat Professional. Stiamo infatti parlando di due prodotti per due tipi di clienti.

"La Rete Fiat Professional - spiega il manager torinese - gestirà il Doblò Cargo, veicolo per il trasporto merci; la Rete dei concessionari Vetture gestirà il Doblò Panorama per il trasporto persone. Siamo alla quarta generazione: Doblò Cargo nasce nel 2000 ed è stato venduto a oltre un milione e 400mila clienti nel mondo. Quarta generazione e momento importante di rivisitazione significativa dello stile interno ed esterno. "In questo modo - precisa Roberto Fumarola - riusciamo a rendere veramente lo stile al servizio della funzionalità. È stato cambiato totalmente il frontale con una nuova calandra, nuovi fari, nuovo raccordo col tetto e, elemento importantissimo, è stato cambiato l'interno: l'abitacolo è stato completamente ridisegnato per ottenere uno stile più filante e soprattutto più funzionale per il cliente".

Quali sono gli obiettivi commerciali che Fiat Professional si pone con il nuovo Doblò Cargo? "Il nuovo Doblò Cargo - risponde il numero uno del Mercato Italia - ha rappresentato in Italia nel 2014 oltre 12mila unità vendute. Ci proponiamo un incremento del 10 per cento, in virtù di tutta una serie di vantaggi che questo veicolo può dare: la rivisitazione dello stile interno aggiunge un contenuto fondamentale rappresentato dal terzo posto in cabina, novità assoluta per Doblò Cargo che ci consente di abbracciare ulteriore clientela nel nostro mercato; non è solamente una soluzione che consente di far sedere tre persone ma anche di alloggiare più utensili e più strumenti all'interno dell'abitacolo. Altri elementi importantissimi sono la riduzione dei consumi con le versioni eco jet, che consentono un abbattimento dei consumi del 15 per cento, dato che nell'arco di vita di cinque anni rappresenta un notevole risparmio per il cliente. In più non abbiamo assolutamente perso ma mantenuto quelle unicità, quelle va-

Chi è

Roberto Fumarola, 53 anni, nato a Torino, sposato con un figlio di 19 anni (Umberto). Ha iniziato la carriera nel Gruppo Fiat nel 1987 e ha trascorso quasi 28 anni in azienda, con esperienze all'estero in Germania e in UK lavorando nel settore vetture, veicoli commerciali e macchine per l'agricoltura in New Holland, del Gruppo CNH Industrial, come World Wide Sales Planning Manager. Un percorso ampio che da cinque anni lo vede alla guida del Mercato Italia Fiat Professional.

lenze, quei best in class che sono portata e volumetria, che fanno di Doblò Cargo un'eccellenza nel suo settore. Doblò Cargo ha più di mille kg di portata e una volumetria superiore ai 5 m³: veramente un grande spazio ma con un ingombro esterno molto contenuto, e questo secondo me è il baricentro nello scenario dei veicoli commerciali leggeri in Italia e in Europa".

Fiat Professional presenta nuovo Doblò Cargo dopo un 2014 che si è chiuso con quali risultati sul merca-

to italiano? "Il mercato italiano - prosegue Roberto Fumarola - ha registrato una svolta: il punto di minima è stato toccato nel 2013 con poco oltre 100mila unità e il 2014 ha rappresentato una crescita di circa il 17 per cento: la speranza è che questa crescita non finisca. Per essere prudenti per il 2015 ci aspettiamo una crescita del 5 per cento, ma sarò lieto di rivedere nel corso dell'anno le stime come nel 2014: avevamo previsto una crescita piccolissima del 2014 sul 2013 invece il dato di mercato è risultato più elevato. Fiat Professional ha risposto alla tendenza del mercato con un incremento del 18,5 per cento nelle sue consegne. Per il 2015 la prima missione è mantenere questa posizione di grande forza nel settore: siamo leader incontrastati in questo mercato".

Informazioni economiche parlano di una migliore ripresa rispetto a quella ipotizzata qualche mese fa... "Questo -commenta Roberto Fumarola - non ci fa che essere positivi e propositivi. Immaginiamo un rilancio anche perché il parco circolante in Italia è molto anziano: un milione e 400mila veicoli sono ante Euro 3 e nel 2016 entrerà in vigore la normativa Euro 6 per i motori diesel. Abbiamo la ferma intenzione di sensibilizzare parte del parco Fiat Professional: avendo una quota importante, l'obiettivo è convincere questi professionisti a cambiare il loro veicolo. Molto dipende da quando e quanto ripartirà l'economia italiana:

abbiamo avuto negli anni scorsi un mercato a 6 cifre col 2 davanti, ora siamo sempre a 6 cifre ma con l'1 davanti, quindi lo spazio di crescita è molto ampio. Fiat Professional c'è e lotterà in tutti i modi, cercando di stimolare la domanda sia del piccolo artigiano sia della grande flotta".

Quali sono le "armi" a disposizione di Fiat Professional in quest'arena dove molti brand scendono in maniera professionale? "Innanzitutto - precisa il manager del costruttore torinese - Fiat Ducato, che ha rappresentato nel 2014 un esempio d'eccellenza: in Italia ha incrementato i suoi volumi di 3mila unità rispetto all'anno precedente, abbiamo gestito il passaggio in modo ottimale avendo in un certo momento dell'anno due prodotti anziché uno, della precedente e dell'attuale generazione, entrambi modelli vincenti. Questo ci ha dato una grande spinta. Progettare il rinnovamento del prodotto non era facile perché si partiva da un Ducato bellissimo: quello lanciato nel 2006 è stato un esempio di stile perfetto, oggi ulteriormente migliorato. Quando feci vedere il prodotto in anteprima alcuni concessionari mi dissero: "È stato fatto un capolavoro: meglio di quello era difficile e ce l'avete fatta". Ducato è stato oggetto di miglioramenti importanti a livello sia di prestazioni che di affidabilità: questi elementi messi insieme hanno generato un prodotto d'eccellenza. Oggi Ducato è in piena disponibilità e alla fine di questo trimestre avremo in

gamma anche le versioni a metano".

Parlando di Rete distributiva, com'è messa la Rete Fiat Professional? "La Rete - risponde Roberto Fumarola - è un altro nostro punto di forza che ci consente di ottenere risultati positivi: una rete professionale costituita da persone che ogni giorno vogliono investire in questo brand e vogliono fare sempre più volumi. Tra il 2012 e il 2014 la Rete Fiat Professional ha registrato una "cura dimagrante", scendendo di circa 70 mandati. Malgrado questo, abbiamo mantenuto i volumi del 2012 incrementando i volumi pro capite del 40 per cento. La Rete oggi conta 174 mandati Fiat Professional, erano 243 a fine 2012, ma abbiamo continuato a lavorare come prima, senza alcuna discontinuità grazie al lavoro di tutti, nostro e dei concessionari: siamo riusciti comunque a garantire continuità nelle vendite grazie all'operato dei concessionari attualmente nostri partner. La Rete è fatta di persone che ci credono e soprattutto di venditori professionali, dedicati al 100 per cento ai veicoli commerciali: periodicamente li incontriamo, di recente è stato effettuato il training sul Nuovo Doblò; io stesso a questi appuntamenti non manco mai, i venditori sono contenti della mia presenza e si è creato un forte spirito di gruppo, una famiglia. In questo modo i venditori riescono a trasferire al cliente tutte le valenze del prodotto, che realmente ci sono, ma se non si trasferiscono al professionista rimangono scatola vuota".

Com'è costituita oggi la squadra di Fiat Professional? "In totale - illustra Roberto Fumarola - siamo 29 tra personale di field e personale centrale. Il personale di field ha il ruolo di supportare i concessionari nello svolgimento dell'attività di vendita e pianificazione di veicoli commerciali. Sono guidati da un responsabile vendite e supportati dal team centrale nelle varie funzioni: allestimenti e flotte specialistiche, pianificazioni, sviluppo reti e marketing e comunicazioni. Ho una nuova squadra snella ma molto preparata e professionale, dinamica e determinata. Per noi è fondamentale la risposta al cliente. Non ci sono buchi, non ci sono burocrazie: quando c'è una necessità si interviene prontamente".

Accanto al fantastico Ducato quali sono gli altri guerrieri di Fiat Professional? "Avremo il Nuovo Doblò - aggiunge Roberto Fumarola - che parte nel 2015 rinnovato e più potente, altri veicoli come i van che continuano a fare onestamente il loro lavoro, il Fiorino anch'esso equipaggiato con la versione a metano vale due terzi del suo mercato, e infine lo Scudo sul quale stiamo lavorando per il futuro".



Fiat Doblò di quarta generazione presenta un frontale moderno e distintivo: tutti gli elementi sono stati rinnovati.

LA QUARTA GENERAZIONE DEL POPOLARE VEICOLO DA LAVORO DI FIAT PROFESSIONAL ARRIVA SUL MERCATO RACCOGLIENDO L'EREDITÀ DI CHI L'HA PRECEDUTO NON SOLO IN TERMINI DI VOLUMI DI VENDITA MA ANCHE DI IMMAGINE VINCENTE. FUNZIONALITÀ, PRESTAZIONI E VALORE GLI ASSET DI RIFERIMENTO DELLA RINNOVATA OFFERTA CHE COMPRENDE BEN 9 MOTORIZZAZIONI TRA BENZINA, TURBODIESEL E BENZINA/METANO.

GIANCARLO TOSCANO
TORINO

Oltre 1 milione e 400mila clienti. Sono questi i numeri che la terza generazione del Doblò, sia in configurazione vettura che veicolo commerciale, dopo una carriera di successo iniziata nel 2000, lascia in eredità alla quarta generazione, approdata ora sul mercato e pronta a dare battaglia. Fiat ha in effetti presentato sul mercato non uno ma due Doblò: un veicolo commerciale e un'elegante vettura, entrambi capaci di fare la differenza nel loro segmento per spazio, versatilità, comfort e contenuti. Doblò Cargo punta con determinazione a confermare la sua leadership in una fascia di mercato che rappresenta circa il 25 per cento del totale europeo dei veicoli commerciali leggeri. Funzionalità, prestazioni e valore: questi gli asset di riferimento del nuovo Doblò Cargo, il cui lancio Fiat Professional accompagna con lo slogan "il miglior modo di lavorare".

"Abbiamo ribadito il nuovo percorso stilistico di Fiat Professional, inaugurato con Ducato - spiega Alessandro Silva, responsabile del centro stile Fiat Professional - Così,

FIAT PROFESSIONAL NUOVO DOBLÒ CARGO

Il modo più semplice



Doblò Cargo si presenta al grande pubblico con un design, esterno e interno, completamente rinnovato e dalla chiara impronta automobilistica. Lo dimostrano un frontale più moderno e distintivo, la griglia anteriore di maggiori dimensioni e tutti gli elementi nuovi, paraurti, cofano, proiettori e gruppi ottici posteriori. Novità ci sono anche nell'abitacolo che presenta un completo rinnovamento in termini di plancia, tessuti, volante, grafiche del quadro strumenti e pannelli delle porte. Allo stesso modo, l'impostazione tesa alla maggiore funzionalità si evince dalle soluzioni ergonomiche specifiche, dalla panchetta multifunzionale anteriore a tre sedili,

dal miglioramento del comfort acustico in cabina, dai nuovi sistemi di infotainment e navigazione e dal dispositivo Gateway, il dispositivo installato direttamente sul veicolo che, interfacciandosi con la rete di bordo, consente di rilevare e rendere disponibili tutte le informazioni relative allo stato del mezzo in formato FMS (Fleet Management System). Tra l'altro, il noto sistema multimediale Uconnect 5" prevede il software Eco:Drive che aiuta il guidatore nella riduzione del consumo di carburante e delle emissioni di CO2.

Per quanto riguarda le prestazioni, la risposta della coppia è stata migliorata nella guida in contesti urbani (fino

al 40 per cento). In più, Nuovo Doblò Cargo assicura i migliori livelli superiori di handling e comfort di guida, grazie soprattutto alla sospensione posteriore Bi-link a ruote indipendenti, un contenuto esclusivo nel segmento. La gamma motori, poi, si amplia con la nuova versione "EcoJet" dedicata ai propulsori 1.3 Multijet II da 90 cv e 1.6 Multijet II da 105 cv: coniuga ridotti costi di gestione e bassi consumi (fino al 15 per cento). La sensibile riduzione di consumi ed emissioni è dovuta a una serie di utili soluzioni: sistema Start&Stop, pneumatici a bassa resistenza al rotolamento, olio a bassa viscosità, alternatore "intelligente", pompa olio a cilindra-

ta variabile e pacchetto aerodinamico.

"La gamma motori del nuovo Doblò Cargo - dice Massimiliano Ranieri, Responsabile Marketing di Fiat Professional - è composta da sei motori turbodiesel - 1.3 MultiJet II (75 e 90 cv), 1.6 MultiJet II (100 e 105 cv), 1.6 MultiJet II da 90 cv con cambio robotizzato ComfortMatic e 2.0 MultiJet II da 135 cv - due motorizzazioni benzina - 1.4 da 95 cv e 1.4 TurboJet da 120 cv - e una a doppia alimentazione benzina/metano, 1.4 TurboJet da 120 cv. Tutti omologati Euro 5+, i propulsori diesel appartengono alla famiglia Multijet di seconda generazione, sinonimo di tecnologia, performance ed eco-

nomicità. Rispetto alla prima generazione dei motori Multijet cambia il sistema di alimentazione con iniettori più veloci e capaci di compiere iniezioni multiple ravvicinate. Con il Multijet II la pressione di iniezione del carburante passa a 1.800 bar e, grazie alla nuova tipologia di iniettori, è possibile realizzare strategie volte all'ottimizzazione della combustione sempre più avanzate, come quella 'dell'injection Rate Shaping' che migliora il processo di combustione a vantaggio della silenziosità e delle emissioni di particolato e ossidi di azoto (Nox)". La significativa evoluzione, in termini di funzionalità e prestazioni, unita a uno sviluppo orientato al miglioramento del

TECNOLOGIA AVANZATA, PRESTAZIONI AL TOP ED ECONOMIA DI GESTIONE

ALL'AVANGUARDIA L'OFFERTA DI MOTORIZZAZIONI PER DOBLÒ CARGO

Le motorizzazioni del nuovo Doblò rappresentano lo stato dell'arte dell'offerta Fiat Professional. Il turbodiesel 1.3 MultiJet II da 75 e 90 cv eroga una coppia massima di 200 Nm a soli 1.500 giri/min garantendo riprese rapide. La velocità massima del 1.3 MultiJet II da 90 cv è di 158 km/h mentre, nel ciclo combinato, i consumi sono di 4,4 l/100km (riferiti alla versione Cargo passo corto Ecojet) e le emissioni di CO2 di soli 115 g/km (versione Cargo passo corto Ecojet). L'accelerazione 0-100 km/h avviene in 13,6 secondi. I valori per la variante da 75 cv sono rispettivamente 145 km/h, 4,8 l/100km e 126 g/km (versione Cargo passo corto con S&S) e accelerazione 0-100 km/h in 15,7 secondi per passare da 0 a 100 km/h. Disponibile con cambio robotizzato ComfortMatic, il 1.6 da 90 cv è la soluzione ideale per chi ricerca il giusto compromesso tra rispetto ambientale e bassi costi di gestione, senza rinunciare a potenza ed elasticità.

Nuovo Doblò Cargo raggiunge una velocità massima di 158 km/h e accelera da 0 a 100 km/h in 15,3 secondi; i consumi e le emissioni di CO2, nel ciclo combinato, sono rispettivamente 4,9 litri/100 km e 130 g/km (valori riferiti a versione Cargo passo corto con S&S). Abbinato a un cambio manuale a 6 marce, il 1.6 MultiJet II da 100 o 105 cv vanta una coppia massima elevata (290 Nm), tanto più apprezzabile se si considera che viene erogata a soli 1.500 giri. Così equipaggiato Nuovo Doblò Cargo 1.6 MultiJet II da 105 cv fa registrare ottime prestazioni - velocità massima di 164 km/h e accelerazione 0 a 100 km/h di 11,6 secondi - a fronte di emissioni di CO2 e con-

sumi ridotti (nel ciclo combinato rispettivamente 124 g/km di CO2 e 4,7 litri/100 km per versioni Cargo passo corto Ecojet). Il più potente dei turbodiesel del nuovo Doblò Cargo è il 2.0 MultiJet II che eroga una potenza massima di 135 cv e una coppia di 320 Nm a 1.500 giri/min ("best in class" nella categoria), assicurando grande piacevolezza di guida e ottime prestazioni (velocità massima di 179 km/h e accelerazione da 0 a 100 km/h in 10,2 secondi) a fronte di consumi ed emissioni di CO2 contenuti: 5,9 litri/100 km e 154 g/km nel ciclo combinato. Robusto e affidabile, il 1.4 16V della famiglia Fire è la motorizzazione d'accesso a benzina; eroga una potenza di 95 cavalli a



6.000 giri/min e raggiunge una coppia massima di 127 Nm a 4.500 giri/min. Abbinato a un cambio manuale a 5 marce, il motore spinge il veicolo fino a 161 km/h di velocità massima e accelera da 0 a 100 km/h in 13,3 secondi. Omologato Euro 6, il consumo per le versioni passo corto con S&S sul ciclo combinato è pari a 7 litri/100km e le emissioni di CO2 si attestano intorno a 163 g/km.

Il nuovo Doblò equipaggiato con il 1.4 T-Jet da 120 cv garantisce un'elasticità di marcia elevata, un ridotto uso del cambio e una risposta grintosa. Omologato Euro 6 e abbinato a un cambio manuale a 6 marce, il brillante 1.4 litri ha una coppia massima di 206 Nm a 2.000 giri/min e assicura prestazioni ottimali: velocità massima di 172 km/h e accelerazione da 0 a 100 km/h in 10,2 secondi. Completa l'offerta il propulsore bi-fuel (benzina/metano) che assicura prestazioni paragonabili alla versione benzina ma con tutti i benefici economici e ambientali offerti dal metano. Il 1.4 16V T-Jet Natural Power sviluppa una potenza massima di 120 cv (sia a benzina che a metano) e valori di coppia progressivi (206 Nm a 2000 giri/min). Il cambio è a 6 marce.

La volumetria utile del bagagliaio resta invariata in quanto le bombole di metano sono posizionate sotto il pianale. La capacità totale è di 95 litri, pari a 16,15 kg di gas naturale, per le versioni passo corto dotate di 4 bombole mentre le versioni passo lungo hanno 5 bombole contenenti 130 litri/22,1 kg di metano. A ciò vanno aggiunti i 22 litri di capacità del serbatoio di benzina.

di lavorare



Il sedile centrale del **Doblò Cargo** è ripiegabile e può essere sfruttato come bracciolo o comodo portadocumenti, quello laterale, altrettanto ripiegabile, agevola il trasporto di lunghi oggetti.

“Total Cost of Ownership” (il costo totale di esercizio tra l’acquisto e la vendita del veicolo), fanno del nuovo Doblò Cargo un veicolo affidabile, distintivo e di maggiore valore per il cliente di Fiat Professional. La gamma al suo completo si compone di quattro body - Cargo, Combi, Autocarro e Pionalato - 2 varianti di altezza e 2 di lunghezza passi.

Saliti a bordo, si apprezza l’estrema attenzione che è stata riservata a piccoli e grandi dettagli. Il sedile centrale, per esempio, è ripiegabile e può essere sfruttato come bracciolo o comodo portadocumenti, mentre quello laterale è anch’esso ripiegabile per consentire il trasporto di lunghi oggetti e relativo ancoraggio tramite i pratici ganci di trattenimento nel retro-schienale. Infine, sono funzionali anche gli specchi esterni abbattibili a comando elettrico. Lo stile al

servizio della funzionalità si nota anche da altri elementi come, ad esempio, l’ampia gamma di pratici vani portaoggetti, il cassetto anteriore con chiave e apertura rallentata, le bocchette di dimensioni maggiori per un miglior comfort climatico e il nuovo volante con migliore ergonomia.

Funzionale è anche il vano di carico come dimostrano la sua forma regolare, le maniglie ergonomiche (sia del vano che della cabina), oltre alla pratica apertura a 180° delle porte posteriori che ne consentono un accesso comodo e agevole. Al pari della generazione precedente, la capacità di carico e

la volumetria del nuovo Doblò Cargo sono al top della categoria: il veicolo può trasportare fino a più di 1 tonnellata di carico e vanta una volumetria superiore a 5 mc. Le generose le dimensioni interne garantiscono una lunghezza del vano di carico di 182 cm, sulle versioni a passo corto, e



DEDICATO ALLE FAMIGLIE DINAMICHE CHE VOGLIONO SPAZIO E COMFORT

ACTIVE FAMILY SPACE, LA SECONDA ANIMA DEL DOBLÒ

Un’elegante vettura. È anche questo il nuovo Doblò, un Active Family Space capace di soddisfare le esigenze della famiglia moderna e dinamica che lo utilizza 7 giorni su 7, nei giorni lavorativi come nel week end, senza alcun limite di spazio e fruibilità. Il nuovo Doblò si presenta con un design, esterno e interno, completamente rinnovato capace di esprimere dinamismo e personalità attraverso forme e linee più distinte. Anche la dotazione tecnologica si arricchisce di nuovi contenuti innovativi ma di facile utilizzo che rendono piacevole qualunque viaggio.

Tra i contenuti più interessanti spicca il sistema multimediale Uconnect con touchscreen a colori da 5” che, a richiesta, può essere dotato di navigazione integrata e riproduzione radio digitale (DAB). Grande la modularità dello spazio interno, da sempre uno dei punti di forza del modello: fino a 7 posti, bagagliaio da 790 litri ai vertici del segmento, numerosi vani portaoggetti e un utile sedile posteriore sdoppiato (60/40). In più, il nuovo Doblò assicura il miglior handling della categoria, grazie anche alle sospensioni Bi-link, un’esclusiva

nel segmento. Può contare anche su contenuti di sicurezza al top della categoria: sono sempre di serie airbag anteriori, sistema Esp e funzione Hill Holder.

Non è da meno la gamma motorizzazioni, tra le più ampie e articolate della categoria: 7 propulsori con potenze da 90 a 135 cv e alimentazioni a benzina, diesel e metano. Commercializzato in 29 paesi dell’area Emea, il Nuovo Doblò

propone 3 allestimenti (Pop, Easy e Lounge), 2 varianti di altezza tetto, 2 lunghezze del passo, 11 colori di carrozzeria (tra cui il nuovo Grigio Colosso), 5 ambienti interni e 2 tipologie di posti a sedere (standard a 5, a richiesta a 7 posti). Al pari della configurazione furgone, il nuovo Doblò vettura è prodotto nello stabilimento Tofas di Bursa, in Turchia.



MASSIMILIANO RANIERI: “FURGONE SÌ, MA CON LA GUIDABILITÀ DI UNA VETTURA”

“Doblò Cargo - spiega Massimiliano Ranieri, Responsabile Marketing di Fiat Professional - è stato disegnato per offrire innovazione e valore, in coerenza con una storia di miglioramento continuo. A partire dal 2000, anno in cui fece la sua prima apparizione sul mercato, Doblò Cargo è protagonista nel suo segmento in Europa. Da qualsiasi punto di vista un utilizzatore professionale lo guardi, portata o volume di carico, performance, e da oggi anche funzionalità e costo totale di esercizio, è il migliore della categoria”. I fatti lo dimostrano, dal momento che Doblò Cargo è risultato vincitore per ben due volte del premio più importante nel mondo dei veicoli commerciali leggeri: il prestigioso “International Van Of The Year Award”; inoltre, è stato da oltre 1 milione e 400mila tra clienti passenger e professional. “Oggi Doblò è un veicolo globale - continua Ranieri - commercializzato anche in Nord America, dove è venduto con il marchio RAM ed è chiamato Promaster City. Siamo partiti da questi successi per ripensare il veicolo, con l’obiettivo di rispondere alle esigenze di un numero ancora maggiore di clienti. L’obiettivo di Fiat Professional, infatti, è doppio: non solo vogliamo consolidare il successo del modello nel sotto-segmento più ‘professionale’, quello di chi cerca volume e portata best in class, e propulsori con potenze medio-alte (qui quasi 1 cliente su 3 è già nostro), ma vogliamo anche aumentare la nostra presenza nell’area più automobilistica, che mediamente raccoglie in Europa il 65 per cento dei clienti del segmento. Qui abbiamo spazio per crescere. Nel ripensare il Nuovo Doblò Cargo - aggiunge Massimiliano Ranieri - ci



siamo concentrati proprio sulle esigenze di questi clienti che, pur cercando un mezzo per il loro lavoro, un furgone, necessitano di compattezza, funzionalità, bassi consumi e vorrebbero guidarlo come una vettura”. Il nuovo Doblò Cargo si posiziona in un mercato che, nell’area Emea, ha consuntivato nel 2014 un totale di 2 milioni e 900mila unità, di cui oltre il 70 per cento in Europa. Nel vecchio continente, il segmento più grande, il 2G, concentra quasi un terzo del volume totale. L’area di mercato 1B large, quella del Doblò, è la terza in ordine di importanza, e rappresenta un quarto delle vendite. Commenta Ranieri: “A pochi mesi dal lancio del nuovo modello, Ducato è stabile al primo posto nel segmento 2G. Siamo leader anche nel segmento 1B small con Fiorino mentre con Doblò Cargo siamo in quinta posizione. Possiamo fare meglio. E lo faremo”.

di 217 cm su quelle a passo lungo e una larghezza di 171 cm con un’altezza di 130 cm che diventa 155 cm nelle versioni a tetto alto. Inoltre, la misura tra i passaruota è di 123 cm di larghezza, permettendo di sistemare fino a 2 europallet all’interno del vano di carico.

Come già sul precedente modello, il nuovo Doblò offre diverse tipologie di paratie di separazione della cabina dal vano di carico: girevoli, laterali, vetrate, tubolari e a scaletta. Inoltre, sul pavimento del vano di carico sono presenti 6 ganci per trattenere e fissare i carichi in sicurezza e sulle pareti una o due plafoniere a seconda delle versioni, che garantiscono un’adeguata illuminazione. Inoltre, è disponibile una pratica torcia asportabile.

Su strada Nuovo Doblò Cargo ha un comportamento brillante e reattivo, merito dei propulsori, che in configurazione diesel o benzina e anche nella versione bifuel benzina/metano, assicurano prestazioni adeguate abbinate a consumi contenuti. Elevati i livelli di handling e comfort di guida, ai vertici della categoria, grazie soprattutto alla sospensione posteriore Bi-link a ruote indipendenti - un contenuto esclusivo nel segmento - che consente anche un sensibile incremento della capacità di carico con minimi ingombri. Attraverso la modularità dei suoi componenti (molle, ammortizzatori, tasselli elastici, barre stabilizzatrici, ecc.), la sospensione Bi-link viene specificatamente calibrata a seconda delle caratteristiche e della missione del veicolo. Nel campo della sicurezza, la tenuta di strada, costante e prevedibile, è assicurata dall’adozione di serie dei più avanzati dispositivi elettronici per il controllo della stabilità quali Abs con correttore elettronico di frenata Ebd, Esc completo dei sistemi Asr (Anti Slip Regulation), Hba (Hydraulic Brake Assist) e Hill-Holder che assiste il gui-

duttore nelle partenze in salita. Gli airbag frontali e laterali anteriori, che svolgono la funzione protettiva sia per la testa che per il torace, oltre al sistema di monitoraggio della pressione dei pneumatici, completano l’equipaggiamento dedicato alla sicurezza.

Sarà successivamente disponibile per Doblò Cargo il sistema Traction+ che garantisce maggiore trazione anche su superfici ad aderenza differenziata (ad esempio con una ruota su neve o fango), senza appesantire il veicolo e aumentare i costi di gestione (come accade con i sistemi 4x4).

In Italia, il listino prezzi di Nuovo Doblò Cargo parte da 12.450 euro (Iva esclusa) per la versione 1.4 da 95 cv e raggiunge i 21.750 euro per la versione top di gamma Combi Maxi XL 2.0 da 135 cv. Commercializzato in oltre 80 paesi nel mondo, incluso il Nord America dove è venduto come Promaster City con il marchio RAM, il nuovo Doblò Cargo è ormai un veicolo “globale”, proprio come il fratello maggiore Ducato. Come le precedenti generazioni, la quarta è prodotta nello stabilimento Tofas di Bursa, in Turchia, uno dei migliori siti industriali automotive del mondo come dimostra l’assegnazione della medaglia d’Oro secondo la valutazione World Class Manufacturing.

Con il nuovo Doblò Cargo, Fiat Professional prosegue la sua offensiva sui mercati internazionali. L’anno scorso è stato introdotto il nuovo Ducato e nel corso del 2016 sarà la volta del nuovo Scudo, che nascerà dalla collaborazione annunciata con Renault; a seguire arriveranno il nuovo Fiorino e un prodotto aggiuntivo nel segmento dei pick-up da una tonnellata, frutto di un accordo commerciale con la giapponese Mitsubishi. In definitiva, la campagna di prodotto Fiat Professional tocca tutti i modelli della gamma e sarà completata in meno di due anni.

NUOVO DOBLÒ CARGO. TUTTO INIZIA DA TE.

3 POSTI
MULTIFUNZIONALI
IN CABINA

NUOVI VANI
PORTAOGGETTI

RISPOSTA DI COPPIA +40%

TRACTION+

SOSPENSIONI POSTERIORI BI-LINK

PIÙ FUNZIONALITÀ. PIÙ PRESTAZIONI. PIÙ VALORE.

Nuovo Doblò Cargo è stato pensato proprio per rendere più facile il tuo lavoro, ogni giorno. Per questo oggi ti offre: 3 posti multifunzionali in cabina • Sospensioni posteriori Bi-Link per una migliore stabilità in ogni condizione di carico • Risposta di coppia aumentata del 40% per la massima elasticità e guidabilità • Massimo comfort acustico • Consumi ridotti fino al 15% con i motori ECOJET • Nuovo motore da 90 CV • La portata più alta della categoria: **oltre 1 tonnellata.**

OGGI NUOVO DOBLÒ CARGO 1.3 MULTIJET 90 CV CON PACK TERZO POSTO È TUO DA 124 EURO AL MESE.

NUOVO DOBLÒ CARGO. IL MIGLIOR MODO DI LAVORARE.

www.fiatprofessional.it



PROFESSIONAL

DOBLÒ 1.3 Mjet SX con pack 3° posto - Esempio Leasing: Valore fornitura € 12.311,25 (al netto di Iva, messa in strada, IPT e contributo PFU), Anticipo € 2.462,25, 60 mesi, 59 canoni mensili di € 123,50 (comprensivi di Marchiatura SavaDna € 200), Valore Residuo € 4.020. Spese gestione pratica € 300 + bolli. Tan 2,95%, Tasso Leasing 3,00%. Km previsti 30.000/anno, costo supero chilometrico 0,05€/km. Salvo approvazione FCA BANK. Messaggio pubblicitario con finalità promozionale. Documentazione precontrattuale in Concessionaria. Tutti gli importi sono al netto di Iva. Offerta valida fino al 31/03/2015 in caso di permuta per i veicoli in pronta consegna.

SU STRADA / FORD TRANSIT COURIER

La manovrabilità è una dote innata



IN ANTEPRIMA AL VOLANTE DEL VEICOLO COMPATTO PER ANTONOMASIA DELLA GAMMA DEL COSTRUTTORE STATUNITENSE EQUIPAGGIATO CON IL 1.6 TDCi DA 115 CV. MANOVRABILE COME UN'AUTO, SUPERA OGNI DIFFICOLTÀ DI SOSTA E SPAZI STRETTI GRAZIE ANCHE AL TOP DELLA TECNOLOGIA, CHE COMPRENDE TELECAMERA POSTERIORE, SENSORI DI PARCHEGGIO E ASSISTENZA ALLA PARTENZA IN SALITA. A TUTTO DISPETTO DI UN VOLUME DI CARICO LEADER NELLA CATEGORIA.

GUIDO PRINA
PREDOI

È il motore alto di gamma tanto atteso dai professionisti e sta arrivando nelle concessionarie Ford nella gamma propulsori del Transit Courier, veicolo compatto e manovrabile che il costruttore statunitense propone a chi tutti i giorni si trova ad affrontare strade trafficate e a dover parcheggiare in spazi ristretti. Riusciamo in anteprima a mettere alla prova il nuovo Ford Transit Courier equipaggiato con il propulsore TDCi Duratorq da 115 cv, destinato a chi preferisce i motori diesel e oggi può scegliere all'interno di un ventaglio che vede l'alto di gamma affiancato al 75 cv da 185 Nm di coppia e al 95 cv da 230 Nm, tutti con trasmissione manuale a cinque velocità e tutti disponibili con le tecnologie Auto-Start-Stop, sistema di gestione della batteria e Smart Regenerative Charging (ricarica rigenerativa intelligente).

L'alternativa è costituita dal motore benzina EcoBoost da 1.0 l e 3 cilindri che sviluppa 100 cv e 170 Nm di coppia, con una trasmissione manuale a sei velocità, pensato per chi desidera la potenza che ci si aspetterebbe da un 1.6 benzina, ma con consumi ridotti

fino al 24 per cento ed emissioni di CO2 di soli 119 g/km.

Funzionale, affidabile ed efficiente, Transit Courier si guida e manovra facilmente senza la minima difficoltà, è piacevole da guidare e dotato delle soluzioni tecnologiche

più innovative, proprio come una vettura Ford. Le sue dimensioni compatte favoriscono la manovrabilità e, grazie anche al diametro di sterzata ridotto, si parcheggia praticamente ovunque. Al nostro arrivo a Predoi, sulle Dolomiti dell'Alto Adige, in una dome-



Dimensioni compatte e diametro di sterzata ridotto caratterizzano Ford Transit Courier.

LA CARTA D'IDENTITÀ

Cognome: Ford
Nome: Transit Courier
Carrozzeria: Combi 5 posti, trazione anteriore, porta scorrevole lato destro e sinistro.
Motore: Duratorq TDCi 1.6. Cilindrata: 1.560 cc. Carburante: gasolio. Potenza max: 115 cv.
Livello ecologico: Euro 5.
Cambio: manuale 5 marce.
Dimensioni (mm): lunghezza 4.157; larghezza 2.060; altezza 1.723; passo 2.489.
Peso totale a terra: 1.765 kg.
Volume di carico: 708 l (fino al tetto).
Diametro di sterzata: 10,5 m (tra marciapiedi), 10,9 m (tra muri).
Dotazioni: ABS, Controllo della trazione, ESC, EBD, Assistenza alla frenata d'emergenza (EBA), Assistenza alla partenza in salita (HSA), Controllo antisbandamento del traino (TSC), Luce di stop di emergenza (EBL).
Consumi: 3,7 l/100 km (ciclo misto).
Emissioni di CO2: 97 g/km.

nica mattina con il pienone di escursionisti, non ci spaventa la moltitudine di veicoli al parcheggio che fa da base di partenza per lunghe passeggiate all'aria aperta: a differenza di altri "competitors" in difficoltà, il nostro Transit Courier riusciamo a parcheggiarlo come un'auto, senza alcun problema.

Ma l'aspetto così compatto non deve trarre in inganno: il furgone dispone di un volume che offre il 10 per cento di carico in più rispetto ad altri veicoli della stessa categoria: la gita in montagna in una domenica d'inverno necessita di scarponi adatti, doposci, abbigliamento voluminoso. Grazie alla paratia pieghevole sfruttiamo al massimo la lunghezza di carico di 2,59 m, leader della categoria.

Lungo l'autostrada ci accorgiamo di un altro aspetto apprezzabile e decisamente di rilievo: le soste per il rifornimento sono tutto sommato rare. L'innovativo diesel Duratorq 1.6 l da 115 cv può arrivare fino a 3,7 l/100 km e appena 97 g/km di CO2, grazie anche al sistema Start&Stop e al limitatore di velocità a 100 km/h. I nostri consumi sono contenuti soprattutto grazie all'utilizzo del Cruise Control per il controllo della velocità di crociera: impostiamo la velocità a 110 km/h e la controlliamo tramite i comandi al volante adeguandola a nostro piacimento durante la guida. Oltre a contribuire al risparmio di carburante, il sistema riduce il rischio di superare il limite di velocità e ci evita gli "scherzi" del tutor, il tutto rendendo il viaggio in autostrada un'esperienza decisamente rilassante.

Transit Courier dispone anche delle tecnologie Ford più avanzate. Tra queste telecamera posteriore, sensori di parcheggio e assistenza alla partenza in salita, tutti elementi che ci rendono il viaggio sicuro, facile e rilassante. Inoltre, il Ford SYNC con controllo vocale ci consente di gestire le chiamate effettuate e ricevute con semplici comandi vocali: è perfino in

grado di leggere gli SMS in arrivo a voce alta!

Giunti a destinazione il nuovo veicolo - complice anche il colore: un azzurro Iceberg che si fa notare - colpisce l'attenzione dei passanti. Le linee snelle della carrozzeria donano al Transit Courier un look moderno, ma ne migliorano anche l'aerodinamica, ottimizzando l'efficienza dei consumi e non solo: i fari anteriori ad alta tecnologia, ad esempio, favoriscono una maggiore visibilità e sono ben protetti dall'innovativo design dei paraurti anteriore e posteriore. Inoltre, essendo arrotondati, contribuiscono a ridurre colpi e graffi durante le manovre in spazi ristretti.

A bordo gli interni di alta qualità sono confortevoli come quelli di una vettura e, allo stesso tempo, pratici e resistenti come quelli che ci si aspetta di trovare in un furgone. I sedili sono posizionati in modo da avere ogni comando e vano portaoggetti a portata di mano, compreso il supporto MyFord Dock, integrato sulla parte superiore del pannello strumenti, dove troviamo comodo e sicuro depositare telefono cellulare e lettore MP3.

Trazione anteriore, posizione di guida rialzata, servosterzo avanzato e design sofisticato del telaio: per essere un furgone nelle curve in salita da Campo Tures a Casere questo Transit Courier offre un'esperienza di guida davvero inaspettata. Viaggiamo a pieno carico eppure il veicolo procede sicuro, stabile e con riprese di tutto rispetto. Raggiunto il box sotterraneo, il diametro di sterzata ci permette un parcheggio facile nonostante gli spazi limitati e un'ottima manovrabilità nella stretta e ripida discesa verso il garage. Il Parking distance sensors (ovvero i sensori di parcheggio posteriori) ci aiuta nella manovra, evitando ogni pur piccolo urto: i sensori valutano la distanza tra il veicolo e gli ostacoli e, quando rilevano un oggetto, attivano un segnale acustico che s'intensifica con il ridursi della distanza rispetto all'ostacolo.

FORD FOCUS ST: PRESTAZIONI, COMFORT ED EFFICIENZA

NELLA GAMMA ECCO UN'INEDITA VERSIONE DIESEL

Scelta dalle famiglie e da professionisti, commercianti e piccoli artigiani, che vogliono un veicolo con versatilità da vettura sportiva ma adatto anche all'utilizzo quotidiano, la nuova Ford Focus ST Wagon si arricchisce per la prima volta di una versione con motore diesel TDCi che sembra pensata apposta per loro. Il propulsore, così come il "cugino" a benzina EcoBoost, si caratterizza per potenza superiore ed efficienza.

Il propulsore TDCi 2.0 da 185 cv spinge la Focus ST diesel da 0 a 100 km/h in 8,1 secondi, vanta consumi di soli 4,2 l/100 km ed emissioni di 110 g/km di CO2 ed è disponibile con Start&Stop.

Oltre che nei motori la nuova Focus ST è stata ulteriormente



migliorata nelle dinamiche di guida, rispetto alla precedente generazione, grazie a un aggiornamento di telaio, sospensioni e sterzo, per una risposta al volante precisa, reattiva ed equilibrata. Anche nella versione Wagon si arricchisce di tutte le innovazioni tecnologiche Ford, come il SYNC 2 e l'innovativo sistema predittivo antisaltamento (Enhanced Transitional Stability, ETS), che interviene per evitare la perdita di controllo prevenendo le situazioni in cui potrebbe verificarsi una perdita di aderenza analizzando le condizioni di guida. Il sistema è in grado di intervenire sulle singole ruote per garantire la massima precisione di guida e fare in modo che il veicolo mantenga sempre la massima stabilità durante i rapidi cambi di direzione, per esempio in caso di un repentino cambio di corsia in autostrada.

Anche il Torque Vectoring Control, che migliora la stabilità in curva, è stato aggiornato per migliorare ulteriormente l'agilità, la distribuzione della coppia e la trazione in curva.

CITROËN BUSINESS CENTER

La specializzazione è il segreto del successo

OLTRE MILLE NEL MONDO I BUSINESS CENTER DEL COSTRUTTORE FRANCESE: CONCESSIONARIE SPECIALIZZATE IN CONSULENZA E ASSISTENZA A CHI UTILIZZA I VEICOLI PER LAVORO, PER SOSTENERLI NELLO SVILUPPO DEL PROPRIO BUSINESS. PER CAPIRE COME FUNZIONANO SIAMO ANDATI A VISITARNE UNO DEI 75 PRESENTI IN ITALIA: DALMA DI SOLARO, DEALER DALLA MIGLIORE PERFORMANCE NEL 2014 CON OLTRE IL 18 PER CENTO DI QUOTA, PRIMO MARCHIO ASSOLUTO NEL SEGMENTO DEI VEICOLI COMMERCIALI.



MAX CAMPANELLA
SOLARO

I professionisti del trasporto, che utilizzano il veicolo per lavoro e per sviluppare il proprio business, in un mondo sempre più competitivo e con un lavoro sempre più orientato al cliente, quando necessitano di assistenza o intendono effettuare un investimento per l'acquisto di un nuovo veicolo hanno bisogno di specialisti, di consulenti di fiducia. E poiché ogni minuto sottratto alla propria attività è prezioso, hanno bisogno di trovarlo nel più breve tempo possibile, magari girato l'angolo della propria città!

È a questi professionisti che Citroën, nell'ottica di soddisfare le esigenze della clientela business, ha pensato nel realizzare la rete di Business Center che, a oggi, significa oltre mille concessionarie specializzate nel mondo, di cui 75 in Italia, con completa copertura del territorio. Ma come opera un Business Center? Quali caratteristiche deve avere una concessionaria per diventare tale? Per saperne di più e per capire "come si fa"

a essere Business Center siamo andati a visitarne uno, scelto non a caso: Dalma, sede a Solaro, al confine tra le province di Milano, Monza e Varese, registra una performance nel segmento dei veicoli commerciali di tutto rispetto; siamo a oltre il 18 per cento di quota, che vuol dire primo marchio assoluto nei veicoli leggeri.

Ha ricevuto da Citroën il premio internazionale Awards 2013 come miglior dealer del 2012 per qualità del servizio e l'Awards 2014 da Citroën Italia per la miglior performance. Come si fa a raggiungere questi risultati? "L'elemento principale - spiega Davide Castelnovo, Sales Director di Dalma - è tenere un parco veicoli in pronta consegna, perché il professionista vuol vedere il mezzo, provarlo e acquistarlo il prima possibile, praticamente subito. Da questa consapevolezza siamo partiti dieci anni fa quando, avendo nel parco pochi furgoni ma disponendo di molto spazio, abbiamo deciso di tenere uno stock di veicoli commerciali. Da lì in poi, grazie al passa parola e una

modalità commerciale di aggressione al mercato, con veicoli di qualità sempre maggiore, la strada è stata spianata".

Qual è la tipologia di professionista che si rivolge a Dalma? "Nel 2014 - risponde Davide Castelnovo - abbiamo

consegnato circa 300 veicoli commerciali, soprattutto per una forte esigenza di venditori ambulanti. Ma abbiamo una clientela molto diversificata: lavoriamo molto bene con Jumper e Berlingo e l'anno scorso con la gamma Combi, ovvero vetture imma-



Pronta consegna e veicoli in stock l'arma vincente dei Business Center di Citroën.

BERLINGO MOUNTAIN VIBE CONCEPT PER EVADERE SENZA PENSIERI

Prima di essere mostrato nella versione di serie, Nuovo Citroën Berlingo si rivela, pieno di ottimismo e di energia, al Salone di Ginevra sotto forma di concept: Citroën Berlingo Mountain Vibe Concept.

Versione energica e divertente, Berlingo Mountain Vibe Concept invita a vivere intensamente ogni momento ed evoca innanzitutto natura, tempo libero e voglia di vivere una vita fatta di praticità e ricca di sensazioni. Giovane e funzionale, rivela tutte le possibilità di evasione e libertà.

Berlingo Mountain Vibe Concept, con un design esterno audace, suscita la voglia di percorrere le strade più sconosciute. Le linee topografiche, vera e propria firma del veicolo, decorano la carrozzeria e invitano ad abbandonare le strade urbane per avventurarsi tra i monti. La grafica originale di colore rosa

Pink brillante rinforza la personalità del concept: il rosa Pink, che contorna anche i fari fendinebbia, si abbina perfettamente alla tinta Mountain Green della carrozzeria, creando una coppia di colori piacevole, fresca e ottimista. Lo stile esterno è completato dai rinforzi del passaruota e del sottoscocca.

I pneumatici sono dotati di catene da neve rosa e le barre del tetto sono rivestite di spugna in tinta Pink. L'insieme conferisce un look da avventuriero spensierato, moderno e tecnologico. Grazie alla funzione Grip Control, è facile immaginarlo mentre si arrampica sulle montagne svizzere, con l'ampio bagagliaio pieno di attrezzature per attività di alta montagna: arrampicata, snowboard o racchette da neve.

All'interno, i sedili anteriori e i tre sedili indipendenti della seconda fila sono rivestiti con il tessuto tecnico Liberia, lavorato, grigio screziato, con impuntura Pink, che rallegra l'abitacolo e rafforza il carattere socievole di Berlingo Mountain Vibe Concept.

I passeggeri apprezzeranno la luminosità e la visuale regalata dal tetto Modutop e dall'ampio lunotto posteriore apribile.

tricolabili Autocarro, comprese C4 Picasso e Cactus. Tra i clienti registriamo anche alcuni flottisti che, in media, sostituiscono una ventina di veicoli l'anno".

Quali sono le caratteristiche che deve avere un Business Center? "Dalla formazione dei venditori - precisa il manager della concessionaria lombarda - allo stock di veicoli, che devono comprendere anche veicoli allestiti: la partnership con Onnicar ci permette di avere sempre furgonature e cassoni fissi che conquistano la clientela. Negli ultimi mesi abbiamo avuto nel parco Berlingo 4x4 Dangel, coibentati, con sponde ecc. L'arma vincente è la pronta consegna ed essere preparati a soddisfare un'esigenza che può arrivare inaspettata, anche sul piano dell'assistenza: qui da noi il sabato mattina è dedicato ai professionisti, in modo che non debbano tenere fermo il mezzo nei giorni lavorativi". A disposizione di Dalma la sede di Solaro, di fronte alla quale è ubicato un deposito, e una sede a Cislago, in provincia di Varese, distante 15 km: in entrambe le sedi è presente un venditore dedicato B2B.

Partendo da questi numeri e queste dimensioni, quali sono le prospettive per il futuro? "Sono ottimista: il mercato - risponde Davide Castelnovo - dovrà necessariamente riprendersi e l'Expo potrà fare la differenza, anche se non ci coinvolgerà direttamente. Per quanto ci riguarda negli ultimi anni abbiamo sempre registrato performance alte e Citroën propone oggi una gamma completa, con veicoli trasformati che prima non avevamo e allestimenti proposti in modo personalizzato e su richiesta: l'80 per cento dei clienti necessita di veicoli allestiti e li forniamo noi direttamente, con tanto di personalizzazione e, se richiesta, di decorazione per portare il nome dell'azienda in giro per il paese".

Leasing Pro Studiato per chi lavora

Soddisfare le esigenze della clientela business vuol dire, oggi più che mai, proporre soluzioni che consentano investimenti sui veicoli senza troppi pensieri. In quest'ottica Citroën affianca alla qualità dei prodotti e al servizio after sales servizi finanziari studiati appositamente per i professionisti, che arrivano in molti casi a una personalizzazione in funzione delle esigenze dell'azienda.

La novità di quest'anno nell'ambito dei servizi finalizzati all'acquisto è Leasing Pro (laddove Pro sta proprio per Professionista), nuovo prodotto finanziario che di fatto intende "fidelizzare" il cliente, dedicato alle imprese e a chi utilizza i mezzi per lavoro.

"Gli elementi che caratterizzano Leasing Pro - spiega Alessandro Musumeci, Responsabile Vendite B2B Citroën Italia - sono fondamen-



Alessandro Musumeci

talmente due: rata bassa e più alto valore di riscatto; all'interno del pacchetto si possono poi inserire assicurazione e manutenzione, in modo che il professionista si dedichi con la massima tranquillità al proprio lavoro, e dopo quattro anni è libero di decidere se tenere il veicolo o restituirlo".

Vettore fondamentale di Leasing Pro è il tasso agevolato all'1,99 per cento, che vuol dire, per esempio, Berlingo a 159 euro al mese oppure Jumper a 259 euro al mese, equipaggiati con retrovisori elettrici, climatizzatore e sensori di parcheggio e quota comprensiva di polizza incendio e furto per cinque anni.

Al termine del leasing il professionista è libero di finanziare il mezzo o sostituirlo. "In questo modo - precisa Alessandro Musumeci - il professionista può tenere sotto controllo le sue uscite di cassa, deve solo pensare a fare carburante e dedicarsi al suo business". Leasing Pro è disponibile su tutta la gamma Citroën: veicoli commerciali e vetture immatricolabili Autocarro.



Pratico e ingegnoso, Berlingo Mountain Vibe Concept aggiunge vitalità e freschezza al Nuovo Citroën Berlingo, riferimento del segmento Ludospace che non smette mai di rinnovarsi. A bordo, le parole d'ordine sono evasione e piacere, per dare origine a ricordi indimenticabili.

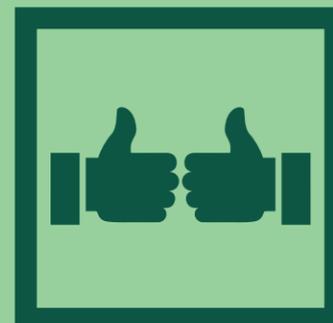
IL TUO BUSINESS RADDOPPIA IL VANTAGGIO.



**CONFORT
DI UNA VETTURA
FINO A 5 POSTI**



**DEDUCIBILE
E DETRAIBILE AL 100%
COME UN VEICOLO
COMMERCIALE**



**FORMULA
CITROËN COMBI**



**CITROËN BERLINGO
MULTISPACE COMBI**

DA 229 EURO AL MESE

**CITROËN C3 PICASSO
BUSINESS COMBI**

DA 229 EURO AL MESE

**CITROËN C4
BUSINESS COMBI**

DA 229 EURO AL MESE

**CITROËN C4 PICASSO
KIT COMBI***

DA 269 EURO AL MESE

CITROËN preferisce **TOTAL**

**SE ACQUISTI UN VEICOLO CITROËN COMBI
CON IL NUOVO «LEASING PRO» TAN 1,99% HAI:**

- **5 ANNI** DI MANUTENZIONE PROGRAMMATA INCLUSI
- **5 ANNI** DI ANTIFURTO COMPRENSIVO DI POLIZZA FURTO INCENDIO INCLUSI
- **DOPO 5 ANNI** LA LIBERTÀ DI TENERLO O SOSTITUIRLO

CRÉATIVE TECHNOLOGIE



Offerta delle concessionarie che aderiscono all'iniziativa al netto di IVA, MSS e IPT, per Clienti Aziende in caso di permuta di un usato. Prezzo promozionato di € 11.324 su Citroën Berlingo Multispace Combi 1.6 HDi 90 Seduction. Esempio di leasing per possessori Partita IVA riferito a Citroën Berlingo Multispace Combi 1.6 HDi 90 Seduction. Primo canone anticipato € 1.303,65 + IVA (imposta sostitutiva inclusa), 59 canoni successivi mensili da € 229,83 + IVA e possibilità di riscatto a € 1.874,91 + IVA. Nessuna Spesa d'istruttoria, TAN (fisso) 1,99%, isc 3,85%. Inclusive nel canone Spese di Gestione contratto (che ammontano a 0,09% dell'importo relativo al prezzo di vendita veicolo decurtato del primo canone), servizi facoltativi IdealDrive Business (contratto di estensione di garanzia e manutenzione programmata per 5 anni o fino a 100.000 km, importo mensile del servizio € 27,45 + IVA) e Azzurro Insieme Progress (Antifurto con polizza furto e incendio - Pr. Va, Importo mensile del servizio € 20,48 + IVA). Offerta valida fino al 31/03/2015. Salvo approvazione Banque PSA Finance-Succursale d'Italia. Fogli informativi presso la Concessionaria. Le foto sono inserite a titolo informativo. * Si tratta di una trasformazione After Market, possibile attraverso un kit progettato, prodotto e omologato dall'allestitore Focaccia Group.

RENAULT ITALIA

Dai un Boost al tuo Business

UNA CAROVANA DI VEICOLI COMMERCIALI ALLESTITI RAGGIUNGERÀ I PROFESSIONISTI DI TUTTA ITALIA PER RISOLVERE OGNI TIPO DI ESIGENZA. UN PROGETTO INTERATTIVO E AVANZATO CHE TOCCHERÀ CENTO TAPPE SU TUTTO IL TERRITORIO NAZIONALE E COINVOLGERÀ IN PRIMIS IL CLIENTE. "L'OBBIETTIVO È FAR TOCCARE CON MANO AI PROFESSIONISTI IL FRUTTO DEGLI INVESTIMENTI SUI PRODOTTI: UNA GAMMA TOTALMENTE RINNOVATA IN OGNI SEGMENTO", DICHIARA FABRIZIO PIASTRA, FLEET DIVISION DIRECTOR.

VALENTINA MASSA
ASSAGO

Raggiungere in cento tappe i professionisti di tutta Italia con la prima carovana di veicoli allestiti. È quanto realizzerà quest'anno Renault Italia grazie al progetto Business Booster Tour, speciale iniziativa che si colloca nella strategia della Losanga, che nel 2015 intende rafforzare e consolidare la presenza del Gruppo Renault sul mercato dei veicoli commerciali e allestiti. Il Gruppo Renault nel campo dei veicoli commerciali leggeri vanta una leadership che continua da 17 anni: numero uno in Europa dal 1998 con una quota del 14,2 per cento, in Italia scala ben due posizioni passando, nel 2014, dal quinto al terzo posto sul mercato totale dei veicoli commerciali leggeri, conquistando il podio con una quota di mercato pari al 7,3 per cento che si traducono in 8.627 unità vendute.

Oltre alle molteplici soluzioni disponibili nell'offerta standard, Renault, con l'ausilio dei suoi allestitori partner, offre molteplici allestimenti specifici. Business Booster Tour coinvolgerà tutta la Rete Renault per 12 mesi, fino a dicembre 2015, con un tour di cento tappe durante le quali ogni concessionario per circa due settimane avrà a disposizione una delle cinque carovane di veicoli allestiti da esporre e presentare alla clientela professionale. Per dar vita a questo tour sono stati coinvolti 12 allestitori partner, allestiti 26 veicoli e organizzate cinque carovane che progressivamente toccheranno cento città italiane. La presentazione ufficiale dell'iniziativa, avvenuta al Forum Mediolanum di Assago, è stata l'occasione per conoscere da vicino alcune delle soluzioni di allestimento proposte da Renault, con la collaborazione di diversi allestitori partner, e di fare il punto sulla Divisione Flotte con Fabrizio Piastra, da ottobre 2013 Fleet Division Director e da 23 anni in Renault, dov'è stato negli anni Responsabile Marketing Post vendita, Brand Manager Alto di Gamma, Direttore Generale Renault Retail Group prima a Napoli poi a Milano, Direttore Generale di Sodicam Italia e Direttore Commerciale Post Vendita. Un'esperienza con i



focchi, dunque, che gli permette di affrontare anni di profondo cambiamento, nei prodotti così come nel più ampio scenario dell'economia globale e, di conseguenza, nel mondo dei veicoli professionali. "La mia esperienza -premette l'ingegner Piastra -è emblematica delle possibilità che Renault offre di vivere numerose e diversificate esperienze professionali: sono passati dalle vendite al marketing, dalle vetture alto di gamma ai veicoli commerciali, assumendo la direzione di filiali dirette e ruoli in sedi distaccate. L'arricchimento professionale da una parte limita molto il turn over, dall'altra consente di affrontare nuovi e più complicati scenari avendo a disposizione un forte background. Nel mio caso la formazione in tutti questi ambiti mi permette di occuparmi nei vari livelli del mondo delle flotte, così ampio e diversificato, e di accogliere con entusiasmo le sfide aziendali". Qual è la sfida principale del 2015 che passa attraverso l'iniziativa Business Booster Tour? "L'obiettivo -risponde il manager della Losanga - è coinvolgere la Rete e permettere ai professionisti di vedere da vicino gli sforzi effettuati negli ultimi anni in termini di investimenti sulla gamma, che oggi è completamente rinnovata, tra le più complete del mercato e conta ben quattro modelli declinati in oltre 450 versioni: tutti i modelli Renault e Dacia sono di nuova concezione o sono stati

recentemente rivisitati, dai van derivati da vetture al Traffic, dal Master al Dokker. Questo per offrire ai professionisti veicoli ideati al loro utilizzo, efficaci in un lavoro che in questi anni anche per loro si è profondamente trasformato, e per continuare a ottenere i risultati straordinari raggiunti nel 2014". Qual è stato l'andamento della Divisione Flotte di Renault Italia nel 2014? "La Divisione Flotte - ha illustrato Fabrizio Piastra - è sostanzialmente suddivisa in tre settori. Il primo è quello dei grandi clienti, costituito soprattutto da noleggiatori, per i quali Renault fa da tramite, e si suddivide a sua volta nei due segmenti del lungo e corto termine: nel lungo termine Renault ha superato le 8mila unità segnando un incremento del 25 per cento rispetto al 2013; nel corto termine, dove prevalgono logiche differenti, abbiamo realizzato circa 7.500 noleggi, con un incremento del 15 per cento. Il secondo settore è quello del Re-marketing: diamo a noleggio veicoli che poi riacquistiamo, questo per controllare i canali di vendita e le scontistiche evitando che l'usato si deprezzi. In questo caso l'obiettivo è rivendere usato "fresco", che viene ulteriormente valorizzato; ad esempio l'87 per cento dei veicoli noleggiati nel 2014 saranno riacquistati e rivenduti a clienti privati, attraverso le nostre concessionarie che seguono regole standard per la vendita dell'usato: da come e-

sporre veicoli e prezzi alle modalità e prezzo di vendita. Terzo settore le vendite ad aziende di prossimità, dagli artigiani ai professionisti con Partita Iva alle società medio-grandi. In questo caso i numeri del successo di Renault sono sotto gli occhi di tutti: circa 9mila veicoli commer-

Fabrizio Piastra - vede sul mercato la gamma completa del Master, ivi compresi i motori da 165 cv che faranno superare dubbi e perplessità: in un furgone di grosse dimensioni la potenza c'è laddove serve. Quest'anno introdurremo prodotti di nicchia, ad esempio la Dacia Sandero



Fabrizio Piastra, Fleet Division Director di Renault Italia

ciali venduti nel 2014 e incremento del 15-20 per cento delle vetture vendute ad aziende". Quali sono i fattori di questo successo? "Innanzitutto - prosegue il Direttore Flotte della Losanga - una gamma molto interessante e completa: in ogni segmento vogliamo essere i primi del mercato e quindi in ciascuno di essi non si troveranno prodotti datati". Nel 2015 sono previste ulteriori novità nella gamma? "Il 2015 - aggiunge

Van: un marchio riconosciuto nelle vetture come brand dal prezzo interessante, e soprattutto dall'ottimo rapporto qualità-prezzo, oggi si propone nel segmento dei veicoli commerciali con una gamma propria, che con Dokker, proposto anche nella variante pick-up, e Sandero Van soddisferà le esigenze di una clientela che desidera l'essenziale, che non guarda tanto al fashion quanto agli usi lavorativi. Per ora Dacia nei segmenti

superiori non c'è, ma ci arriveremo presto". La gamma è inoltre completata con un'offerta di allestimenti specifici: qual è la strategia di Renault nei veicoli allestiti? "La moltitudine di veicoli allestiti - risponde Fabrizio Piastra - richiede un'elevata competenza: spesso questi veicoli sono veri e propri prodotti "cuciti addosso" al cliente in funzione delle sue esigenze e questo è possibile solo se non si fanno grandi numeri. Per questo Renault ha stretto accordi di partnership con aziende in grado di rispettare standard definiti in termini di prodotto e capacità finanziaria. Tranne alcuni allestimenti che vengono eseguiti in Francia, nel nostro stabilimento di Maubeuge, com'è il caso del cassone Gran Volume su Master, in tutti gli altri allestimenti il cliente sceglie da catalogo e a quel punto la concessionaria contatta l'allestitore partner". Qual è l'obiettivo di Renault con il progetto Business Booster Tour? "Essere sempre al fianco delle aziende, supportandole - risponde in conclusione il manager della Losanga - con la qualità dei prodotti e la professionalità della Rete di Vendita Renault. In linea con questa filosofia, nel 2015 lanciamo una piattaforma trasversale che risponde alle necessità delle aziende familiari con una serie di strumenti che grazie alle loro potenzialità saranno il motore del loro successo".

Si tratta di Renault Business Booster APP, applicazione mobile unica, che potrà essere condivisa con tutti i membri della stessa azienda, che metterà a disposizione tool creati da Renault e integrerà alcune soluzioni Google per le imprese, per potenziare il lavoro di tutti i giorni attraverso i canali digitali. Grazie all'App Business Booster Mywebsite, strumento semplice ideato per gli imprenditori, sarà possibile creare il sito della propria azienda in pochi passi per beneficiare di una maggiore visibilità online. Al fine di introdurre le imprese familiari a questi tool digitali e migliorarne il business, Renault organizza inoltre i Business Booster Seminar, workshop svolti da esperti del web sull'utilizzo delle soluzioni Google, che si terranno presso le concessionarie Renault.

NUOVO RENAULT MASTER PUNTA A RAFFORZARE LA SUA POPOLARITÀ

OTTIME PERFORMANCE PER OGNI NECESSITÀ

Nuovo Renault Master, il grande furgone di Renault prodotto a Batilly, rinnovato nel 2014, punta a rafforzare la sua popolarità e a garantire ottime performance continuando a soddisfare bisogni e aspettative dei clienti. Le principali evoluzioni di Nuovo Renault Master sono relative all'ampliamento della gamma motori, che passa da tre a quattro livelli di potenza (dCi 110, 125, 135 e 165), per soddisfare tutte le necessità di utilizzo dei clienti professionali, guadagnando potenza e sobrietà grazie all'adozione della tecnologia Twin Turbo. Equipaggiato con propulsore Energy dCi 165, Nuovo Master consuma fino a 1,5 l/100 km in meno rispetto alla versione dCi 150 del precedente modello.

Nuovo Master propone una gamma di motorizzazioni deri-



vate dal propulsore M9T (2.3 dCi). Due le motorizzazioni con single turbo da 110 cv (285 Nm a 1.250 g/min) e 125 cv (310 Nm a 1.250 g/min), particolarmente adatte agli utilizzi in città e con carico medio. Disponibile anche il propulsore dCi 150 con cambio robotizzato. Nella gamma due propulsori Twin Turbo da 135 cv (340 Nm a 1.500 g/min) e 165 cv (360 Nm a 1.500 g/min), ideali per utilizzo intensivo con carichi elevati e lunghi tragitti.

Prodotto nello stabilimento di Cléon, specializzato nella produzione di motori ad alta tecnologia, il propulsore M9T montato su Nuovo Master evolve profondamente rispetto alla precedente generazione. Complessivamente, il propulsore di Nuovo Master comprende fino a 212 nuove parti e 12 tecnologie inedite, tese alla riduzione del consumo di carburante, all'incremento del rendimento e al miglioramento dell'acustica. Di particolare rilievo, tra tutte le tecnologie, il Twin Turbo, che eroga maggiore potenza con una contestuale riduzione del consumo di carburante.

Iveco con



MISSIONE COMPIUTA.

NUOVO DAILY. VAN OF THE YEAR 2015.



TUO A 299€ AL MESE

CORRI IN CONCESSIONARIA
O CHIAMA IL NUMERO VERDE

Numero verde

800-800288

Offerta valida fino al 31/03/2015

MIGLIORE IN EFFICIENZA

Consumi ridotti fino al 14%*

MIGLIORE PER CAPACITÀ DI CARICO

Fino a 19,6 m³

MIGLIORE NEL COMFORT

Nuovi interni e pianale
di carico ribassato

MIGLIORE PER AGILITÀ

Diametro di sterzata
di 10,5 m



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

J. Sweeney, Presidente International Van of the Year.

NUOVO DAILY. L'ITALIA CHE VINCE.

IVECO

WWW.IVECO.IT

Offerta valida presso le concessionarie Iveco aderenti e salvo esaurimento scorte fino al 31/03/2015. Valore di fornitura 22.400€ su modello 35S15V 3520 H2, 146 CV, con climatizzatore, radio Bluetooth® con comandi al volante, sensori di parcheggio, sedile molleggiato, airbag, Ecoswitch, cruise control, fendinebbia, ruota di scorta, nei colori di serie. La promozione comprende la garanzia estesa "Driveline Xtended Life" per 5 anni (dalla data di immatricolazione) o 150.000 chilometri (al raggiungimento del primo dei due limiti). Gli interventi andranno eseguiti presso la rete assistenziale IVECO. Per i dettagli sui contenuti e le condizioni fare riferimento al Contratto Garanzia estesa Driveline Xtended Life Nuovo Daily, reperibile presso tutte le Concessionarie. Leasing a 60 mesi: anticipo 3.696€ su modello 35S15V 3520 H2, riscatto 5.000€, 60 canoni mensili da 299,00€ comprensivi di Polizza Furto e Incendio, Tasso Leasing 2,99%. Spese d'istruttoria 300€ + bolli. Spese pratica, Iva, trasporto e messa su strada escluse. Salvo approvazione di Iveco Capital (CNH Industrial Capital Europe S.A.S.). Valore dell'usato garantito al 5° anno in caso di riacquisto e concordato in fase contrattuale. Fogli informativi disponibili presso le concessionarie aderenti. Immagine a puro scopo illustrativo. Messaggio pubblicitario con finalità promozionale. *Consumi riferiti al ciclo urbano calcolato secondo i Regolamenti UE 715/2007 e 692/2008 e Regolamenti ECE 83 e 101 dell'UNECE, rispetto alla gamma precedente.

IVECO

Il tricolore che vince con il cuore

URBANO LANZA
MILANO

In occasione dell'inaugurazione del nuovo Hub Internazionale DHL Express Italia, all'aeroporto di Milano Malpensa, Pierre Lahutte, Iveco Brand President, e Giancarlo Zampieri, titolare di Zampieri Holding, hanno consegnato nelle mani dell'Amministratore Delegato di DHL Express Italia, Alberto Nobis, il Nuovo Daily Iveco personalizzato con i loghi di Telethon, Charity Stars e DHL. Non si tratta soltanto del primo veicolo del suo genere ad arrivare in casa DHL, ma di un mezzo assolutamente speciale: dal valore di mercato di circa 32mila euro, è stato acquistato alla cifra record di 50.150 euro attraverso una gara di solidarietà organizzata da CNH Industrial e dai suoi brand a favore di Telethon. L'intero ricavato è stato donato alla Fondazione Telethon, impegnata dal 1990 a finanziare e sviluppare la ricerca scientifica sulle malattie genetiche. Il veicolo, caratterizzato da una livrea speciale dedicata a "L'Italia che vince", come recita il claim della nuova campagna pubblicitaria Iveco, è un modello 35S13V in versione furgone. Il suo vano di carico ha una volumetria di 10,8 mc ed è dotato di motore F1A da 2.300 cc da 126 cv.

Nuovo Daily, terza generazione del veicolo commerciale leggero di Iveco, è stato eletto "International Van of the Year 2015" da una giuria composta da 23 giornalisti delle più importanti riviste specializzate europee. Il nuovo furgone sarà il fiore all'occhiello della flotta a basso impatto ambientale di DHL, che a oggi si compone di quasi 1.900 veicoli di cui 1.650 tra Euro 5 e alimentati a metano e 100 fra elettrici e biciclette a pedalata assistita. Zampieri Holding di Fiano Romano, cliente Iveco che si è aggiudicato l'asta, è un'azienda con una pluriennale esperienza nel campo dei trasporti e della logistica, con una flotta di oltre 200 veicoli a elevata efficienza e con una forte attenzione per l'ambiente. "L'acquisto di questo mezzo a favore di Telethon - ha dichiarato Giancarlo Zampieri - testimonia, per me e miei colla-



CONSEGNATO A DHL IL NUOVO DAILY MESSO ALL'ASTA PER LA FONDAZIONE TELETHON. L'ESEMPLARE DEL VEICOLO "INTERNATIONAL VAN OF THE YEAR 2015", ACQUISTATO DA ZAMPIERI HOLDING ATTRAVERSO LA PIATTAFORMA ONLINE CHARITY STARS IN OCCASIONE DELLA MARATONA TELEVISIVA, ENTRA NELLA FLOTTA DEL LEADER MONDIALE DELLA LOGISTICA, ALL'INSEGNA DELLA SOSTENIBILITÀ SOCIALE E AMBIENTALE: SULLA CARROZZERIA UNA SPECIALE LIVREA DEDICATA A "L'ITALIA CHE VINCE".

boratori, il piacere di poter contribuire con il nostro lavoro a progetti di beneficenza e di ricerca a favore delle persone e dei bambini in particolare, oltre che dell'ambiente. Sono particolarmente soddisfatto della collaborazione con DHL, che ci ha permesso, anche quest'anno, di mantenere gli impegni verso la causa sociale, in cui crediamo molto".

"Sono particolarmente orgoglioso di questa iniziativa - ha commentato Alberto Nobis, Amministratore Delegato DHL Express Italia - e di aggiungere questo mezzo speciale all'interno della nostra flotta. L'arrivo del Daily testimonia l'impegno a favore delle iniziative sociali e della ricerca scientifica. Il nostro Gruppo Deutsche Post DHL pone la "Living Responsibility" al centro della propria strategia, con l'obiettivo di generare valore per la società e l'ambiente".

Il Gruppo Deutsche Post DHL è particolarmente attivo in Italia e nel mondo nell'ambito della Responsabilità sociale con i programmi: "GoHelp" per la gestione delle sfide logistiche nei luoghi colpiti da catastrofi

naturali, in collaborazione con l'ONU; "GoTeach" che vede centinaia di dipendenti prestare ogni anno attività

volontaria nei paesi meno agiati, con l'obiettivo di contribuire a migliorare le opportunità di istruzione e

occupazione; "GoGreen" con l'obiettivo di aumentare l'efficienza del 30 per cento a livello mondiale rispetto

alle emissioni di CO2 entro il 2020.

"Questa consegna - ha commentato Pierre Lahutte, Iveco Brand President - conferma ancora una volta la solida partnership internazionale che, da anni, lega con successo Iveco e DHL, due aziende che condividono l'obiettivo di sviluppare nuove tecnologie, sempre più rispettose dell'ambiente, e la necessità di promuovere l'adozione nel settore dei trasporti. Oggi Nuovo Daily, giunto alla terza generazione ed eletto "International Van of the Year 2015", entra ufficialmente a far parte della flotta DHL Italia. Ringrazio Zampieri Holding che, aggiudicandosi l'asta, ha saputo cogliere e condividere il grande gesto di solidarietà che Iveco ha voluto portare avanti al fianco di Telethon. Ancora una volta Nuovo Daily è testimone di un'Italia che vince, come recita il claim della campagna pubblicitaria, e in quest'occasione di un'Italia che vince con il cuore: un veicolo, fedele compagno di lavoro di autisti e piccoli imprenditori, tutto italiano, progettato a Torino e prodotto a Suzzara, risultato del lavoro di un centinaio di fornitori tutti italiani".



Da sinistra: Giancarlo Zampieri, titolare di Zampieri Holding; Alberto Nobis, Amministratore Delegato di DHL Express Italia; Pierre Lahutte, Iveco Brand President.

IMPEGNO CONGIUNTO DI IVECO, TNT ITALY, ROMANA DIESEL E ZAMPIERI HOLDING

"CONTINUEREMO A SOSTENERE LA RICERCA"

L'inizio: Iveco intende andare oltre, approfittando di altre cornici per sostenere la ricerca sulle malattie genetiche. "Con la Fondazione Telethon - ha dichiarato Mihai Daderlat, dal 1° ottobre 2014 General Manager del Mercato Italia di Iveco - Iveco ha molto in comune: entrambe sono comunità di cervelli che lavorano con il cuore, entrambe si pongono obiettivi ambiziosi, che nel caso di Telethon vuol dire attivarsi per arrivare alla cura e continuare l'operatività di 393 laboratori di ricerca in Italia che studiano le malattie genetiche. Se aggiungiamo il fatto che la matrice di Telethon porta a Torino, essendo nata da un'idea di Susanna Agnelli 25 anni fa, si intuisce l'importanza per noi di continuare ad aiutare la ricerca a progredire verso la cura: oltre all'asta troveremo altre strade ma l'impegno è con-

tinuare a sostenere le attività della Fondazione, che solo grazie al contributo della società civile può portare i volontari sul territorio".

L'altro protagonista della consegna a DHL del Nuovo Daily per Telethon è stato Giancarlo Zampieri, titolare della Zampieri Holding di Fiano Romano, che nel 2014 ha immesso nella flotta di TNT Italy 30 Stralis a metano, con un investimento pari ad oltre tre milioni di euro che all'azienda romana è valso il riconoscimento da Iveco e TNT Italy di "Eco TNT Supplier of the Year". Zampieri Holding collega per conto di TNT Italy gli hub di Italia, Francia, Spagna, Grecia e Inghilterra e dispone complessivamente di una flotta di 130 trattori e 250 semirimorchi, oltre a 225 furgoni. "La partecipazione all'asta - ha raccontato Giancarlo Zampieri - è frutto di un modus operandi

iniziato dieci anni fa, quando in prossimità delle feste natalizie si diventava tutti matti alla ricerca del regalo giusto da fare a clienti, fornitori, amici, colleghi ecc. Decidemmo di rivolgere a tutti solo gli auguri telefonici e i fondi che sarebbero stati stanziati per i regali, tenuti nel cassetto, cominciammo a devolverli, pensando ai bambini meno fortunati dei nostri. L'anno scorso, grazie all'amicizia che mi lega a Mario Artusi del concessionario Romana Diesel, decidemmo di unire le forze: perché non prevedere un Daily con una missione ben precisa, ovvero quella di trasportare pacchi a scopo benefico?" Nell'iniziativa Giancarlo Zampieri ha coinvolto tutti: Iveco, il dealer Romana Diesel, DHL e persino i suoi autisti. "Ai nostri dipendenti - ha spiegato il numero uno della Zampieri Holding - sono stati distribuiti biglietti perché portassero i bambini al circo; i fondi stanziati non erano molti, ma abbiamo acquisito più amore per l'azienda, tanto che gli stessi dipendenti hanno messo a disposizione dell'iniziativa parte del loro stipendio".

Iveco con



MISSIONE COMPIUTA.

NUOVO DAILY. VAN OF THE YEAR 2015.



CORRI IN CONCESSIONARIA
O CHIAMA IL NUMERO VERDE

Numero verde

800-800288

PROGETTATO A TORINO, PRODOTTO A SUZZARA (MN), CON IL CONTRIBUTO DI:

A. RAYMOND ITALIANA SRL Carisio (VC) • AMPER-AUTO SRL Beinasco (TO) • ANIXTER ITALIA SRL Brescia (BS) • AP AUTOMOTIVE PRODUCTS SRL Manoppello (PE) • AUTOMOTIVE LIGHTING ITALIA SPA Venaria Reale (TO) • B.C.E. SRL Alpignano (TO) • BITRON SPA Grugliasco (TO) • BREMBO SPA Curno (BG) • BRIGONI SPA Moncalieri (TO) • C.F. GOMMA SPA UNIPERSONALE Passirano (BS) • C.M.S. SPA Fisciano (SA) • C.O.B.O. SPA Leno (BS) • CELLINO SRL Grugliasco (TO) • CSL SPA La Loggia (TO) • DE MOLLI GIANCARLO INDUSTRIE Castronno (VA) • DENSO THERMAL SYSTEMS SPA Poirino (TO) • E.M.A.R.C. SPA Vinovo (TO) • ELMEG SRL Isola d'Asti (TO) • EUROTIRE SRL Cisterna Di Latina (LT) • EUROWELD SRL Lanciano (CH) • EXIDE TECHNOLOGIES SRL Romano di Lombardia (BG) • FABER INDUSTRIE SPA Cividale Del Friuli (UD) • GENERAL MECCANICA CAPRIE SPA Caprie (TO) • GIOBERT SPA Rivoli (TO) • I.M.S. SRL Sparone Canavese (TO) • M.A.C. SRL Chivasso (TO) • MAGNETI MARELLI SPA D. SCARICO Corbetta (MI) • METALMECCANICA TIBERINA SRL Umbertide (PG) • MTA SPA Codogno (LO) • NUOVA STA SRL Provaglio d'Iseo (BS) • OFFICINE BIEFFEBI SPA Gonzaga (MN) • OFFICINE VICA SPA Cascine Vica (TO) • OLVAN SPA Lurano (BG) • OMR SPA Remedello (BS) • ORLANDI V. SPA Flero (BS) • PAR.CO. SPA Scarperia (FI) • PLASTIC COMPONENTS AND MODULES Volvera (TO) • S.A.R.A. SRL Brescia (BS) • SALGOMMA SRL Mappano di Caselle Torinese (TO) • SAV SRL Zingonia (BG) • SBE - VARVIT SPA Reggio Emilia (RE) • SGUINZI PIETRO SPA Gaggiano (MI) • SILOR SRL Codisotto di Luzzara (RE) • SOLE SPA Oderzo (TV) • SPA MICHELIN ITALIANA Torino (TO) • STREPARAVA SPA Adro (BS) • T. ERRE SRL Ravarino (MO) • TECNOMECC SRL Arnad (AO) • V.G.V. SRL SOCIO UNICO Calvisano (BS) • VIMERCATI SPA Pero (MI) • WAGONAUTOMOTIVE SRL Fiano (TO)



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

J. Sweeney, Presidente International Van of the Year.

NUOVO DAILY. L'ITALIA CHE VINCE.

IVECO

WWW.IVECO.IT



Sicurezza e comfort
Un pacchetto
di funzioni
completo

Dal punto di vista della sicurezza Corsa Van trae grande vantaggio dalla stretta parentela con la vettura passeggeri ed è dotata di numerose funzioni di sicurezza, tra cui spicca la telecamera Opel Eye di seconda generazione. L'Opel Eye aumenta la sicurezza di guida grazie a funzioni quali il riconoscimento cartelli stradali Traffic Sign Recognition, l'allerta in caso di involontario superamento dei limiti di carreggiata Lane Departure Warning, l'assistenza abbaglianti High Beam Assist, l'indicatore della distanza di sicurezza Following Distance Indication e l'allerta incidente Forward Collision Warning. Il sistema di riconoscimento cartelli stradali Traffic Sign Recognition legge i cartelli dei limiti di velocità e di divieto di sorpasso e li mostra sul cruscotto. L'allerta in caso di involontario superamento dei limiti di carreggiata Lane Departure Warning avvisa in caso di abbandono involontario della propria corsia. L'assistenza abbaglianti High Beam Assist rende molto più sicura la guida notturna, attivando automaticamente gli abbaglianti per illuminare meglio la strada e migliorare la visibilità. L'indicatore della distanza di sicurezza Following Distance Indication si attiva automaticamente a partire dai 40 km/h e aiuta non solo a evitare gli incidenti, ma anche possibili multe per mancato rispetto della distanza di sicurezza. Se il veicolo si trova in una situazione critica e si rischia uno scontro imminente, l'allerta incidente Forward Collision Warning attiva un allarme sonoro e visivo sul cruscotto. Premendo un tasto si seleziona la modalità City dello sterzo, di serie eccetto quando si sceglie latelecamera Opel Eye, che aumenta l'assistenza alle basse velocità, e risulta particolarmente utile per manovrare nelle aree urbane più congestionate. Anche l'assistenza alla partenza in salita Hill Start Assist fa parte della dotazione di serie. Il sistema mantiene i freni attivi per circa due secondi, impedendo così a Corsa Van di arretrare quando si parte in salita. Nelle giornate più fredde risultano particolarmente utili il volante riscaldato e il parabrezza termico ThermoTec, garanzia di perfetta visibilità.

NUOVA OPEL CORSA VAN

La versatile city car votata al mondo del lavoro

LA PICCOLA DELLA CASA DEL BLITZ HA FESTEGGIATO LA PRIMA MONDIALE AL BRUXELLES MOTOR SHOW. DINAMICA E PRATICA, SI PROPONE COME FUNZIONALE VEICOLO COMMERCIALE PER USO URBANO MA CON CARATTERISTICHE ESTETICHE, FUNZIONI DI SICUREZZA E PRESTAZIONI FRUTTO DELLA STRETTA PARENTELA CON LA VERSIONE PASSEGGERI. MALGRADO LE PROPORZIONI COMPATTE RAGGIUNGE VOLUME DI CARICO E PORTATA MASSIMA DI TUTTO RISPETTO: 920 LITRI E 571 KG.

GIANCARLO TOSCANO
 RÜSSELSHEIM

Con il debutto al Salone di Bruxelles la nuova Corsa Van, piccola ma capace van, scende ufficialmente in campo come entry level della nuova gamma di veicoli commerciali con la quale Opel punta a scalare la classifica e ad agguantarsi una cospicua fetta di quell'incremento del 10 per cento atteso per il 2015 nel segmento, che secondo le previsioni totalizzerà all'incirca 130mila immatricolazioni, andando pur solo in parte a soddisfare le attuali necessità improrogabili di rinnovo dei veicoli leggeri da lavoro.

Sulla base della nuova vet-

tura a tre porte presentata a Parigi nell'ottobre 2014, il funzionale veicolo commerciale Corsa Van per la città, che unisce il comfort, la sicurezza e le prestazioni di una berlina con la capacità di trasporto di un piccolo furgone, può essere già ordinato visto che sta facendo gradualmente il suo ingresso nelle concessionarie.

Nuova Corsa Van è più pratica del modello precedente e offre 21 kg in più di portata massima. Inoltre è dotata di numerose funzioni di sicurezza e, a richiesta, del sistema di infotainment Intelli-Link che garantisce un'eccellente connettività: compatibile con i dispositivi Android e Apple, questo sistema rende

Corsa Van il veicolo commerciale urbano meglio connesso sul mercato. "Con Corsa Van - dichiara Steffen Raschig, Direttore Veicoli Commerciali Opel - le piccole imprese possono disporre di un veicolo commerciale comodo e pratico, dotato delle avanzate funzioni di sicurezza e connettività provenienti dalla versione passeggeri, a un prezzo estremamente interessante". Raschig prevede che Corsa Van avrà particolarmente successo in Portogallo, Spagna e Regno Unito, dove anche il modello precedente ha ottenuto risultati più che lusinghieri.

Esternamente, Corsa Van non ha l'aspetto del classico veicolo commerciale. Condi-

vide l'estetica dinamica della nuova Corsa vettura ed entra facilmente nei parcheggi grazie alle sue dimensioni compatte (4.021 mm di lunghezza, 1.944 mm di larghezza compresi gli specchietti retrovisori esterni e 1.479 mm di altezza, diametro di volta di 9,9 m) e al servosterzo elettrico con assistenza variabile in funzione della velocità.

Gli interni, ampi e moderni, offrono spazio abbondante per le gambe e in altezza. Grazie al design ergonomico, interruttori e pulsanti sono tutti facilmente raggiungibili. L'abitacolo è configurato come un ufficio e consente di lavorare facilmente tra una consegna e la successiva. Sedili profilati e ottimamente

imbottiti garantiscono un eccellente comfort per tutta la giornata.

Le proporzioni compatte non vanno a scapito della grande capacità di trasporto di questo van urbano. Il vano di carico di Corsa Van, grande e piatto, permette di raggiungere un volume di 920 l con una portata massima di 571 kg. Dotazioni di serie come il robusto pavimento di acciaio, la paratia divisoria in acciaio a mezza altezza, i pannelli laterali e gli occhielli risultano di grande utilità per proteggere e tenere fermo il carico. È inoltre possibile richiedere la rete superiore protettiva e la copertura del vano di carico, per trasportare merci in tutta sicurezza.

A BORDO CONNETTIVITÀ SUPERIORE

PROPULSORI ECONOMICI E BRILLANTI

La gamma di motorizzazioni di Nuova Opel Corsa Van prevede unità benzina 1.2 e 1.4 litri e diesel 1.3 litri con potenze dai 70 ai 90 cv. Il motore 1.3 CDTI ecoFlex da 75 cv è un diesel profondamente rielaborato per essere utilizzato su nuova Corsa Van. Eroga 190 Nm di coppia, è dotato di serie della tecnologia Start/Stop e rispetta la normativa Euro 6. Pur assicurando una guida brillante, si distingue per il limitato consumo di carburante, di soli 3,8 l/100 km nel ciclo misto, con emissioni di CO2 pari a soli 101 g/km. Un ulteriore vantaggio economico proviene dagli intervalli di manutenzione. I tagliandi principali sono previsti ogni due anni oppure ogni 60mila km (a seconda del limite raggiunto prima) con un intervallo di manutenzione intermedia a 30mila km oppure ogni anno. In questo modo i veicoli trascorrono

più tempo sulla strada.

Lo schermo touch screen a colori da 7 pollici del sistema di infotainment IntelliLink (a richiesta) è posizionato nella console centrale. Il pluripremiato sistema di infotainment Opel consente di utilizzare app come BringGo per navigare e Stitcher e TuneIn per ascoltare stazioni radio e podcast da tutto il mondo. Grazie a IntelliLink, è possibile programmare l'intera giornata di lavoro senza essere costretti a tornare in ufficio. Mail, contatti e agenda personale sono facilmente accessibili. L'integrazione dei dispositivi Apple iOS in IntelliLink abilita il sistema di comandi vocali Siri Eyes Free. Diventa così possibile farsi leggere gli SMS in arrivo, oppure dettare SMS e mail, il tutto tenendo sempre le mani salde sul volante e gli occhi fissi sulla strada.



Dalla guida al bagagliaio Corsa Van aiuta a lavorare facilmente tra una consegna e la successiva.

MOBILITÀ

IVECO BUS

La Roma viaggia con Magelys

FRANCESCO TOTTI E IL RESTO DELLA SQUADRA IN TUTTE LE PARTITE VERRANNO ACCOMPAGNATI DAL NUOVO GIOIELLO DELLA GAMMA TURISTICA DEL COSTRUTTORE DI TORINO. CONSEGNATO A TRIGORIA DIRETTAMENTE AL MANAGEMENT, LA CERIMONIA È STATA L'OCCASIONE PER INCONTRARE LUIGI BOGGIONE, GLOBAL BUS SOUTH EUROPE MANAGER: "PER REALIZZARE IL LORO PROGETTO ABBIAMO MESSO A DISPOSIZIONE IL TOP DELLA NOSTRA TECNOLOGIA".



GUIDO PRINA
ROMA

È un Iveco Bus il veicolo ufficiale sul quale viaggeranno i giocatori della società di calcio AS Roma. Si tratta di un Magelys Pro 12,80 metri, equipaggiato con motore Cursor 9 da 400 cv con cambio automatico AS/Tronic a 12 marce: un autobus dal design unico, comfort elevato e prestazioni di alto livello per rendere piacevoli e sicuri anche i viaggi della grande squadra romana. La cerimonia di consegna si è tenuta a Trigoria, frazione della capitale, alla presenza dei manager della squadra e di Iveco Bus, brand di CNH Industrial.

Per l'occasione abbiamo incontrato Luigi Boggione, manager torinese, dallo scorso maggio Global Bus South Europe Manager. "Magelys - spiega Luigi Boggione - è un prodotto d'immagine nonché il nostro top di gamma nel settore del trasporto turistico e del trasporto di linea alto di gamma. Questa collaborazione con la Roma ci riempie d'orgoglio sia per la scelta effettuata, che premia un autobus simbolo di bellezza e comfort, sia perché per realizzare il loro progetto abbiamo messo a disposizione il top della tecnologia che abbiamo in Iveco Bus. Con i motori Euro 6, il veicolo della gamma Magelys è stato ridisegnato, aggiungendo tutte quelle caratteristiche che ne fanno un prodotto di comfort totale e disegnandolo tra l'altro ad hoc sulle richieste della Roma, dotandolo quindi di wi-fi, dell'antenna satellitare per la tivù, di prese elettriche, di jack per

l'ascolto della musica, di prese USB in modo che i calciatori possano avere il massimo comfort, con poltrone di lusso e due salottini".

Quali sono state le richieste più curiose da parte della Roma nella realizzazione del veicolo? "Sicuramente - risponde il manager - l'antenna satellitare, perché così possono essere collegati in permanenza e possono vedere sugli schermi la tivù in ogni momento. Un'altra caratteristica che è stata richiesta è quella di avere a disposizione due poltrone, per trasportare eventualmente giocatori infortunati, quindi con caratteristiche tali da poterli trasportare in condizioni comode, sperando però che restino sempre vuote. Queste sono state le due caratteristiche più peculiari che escono dalla nostra norma, per il resto è un autobus molto bello e molto confortevole, quindi ben si adattava sin dall'origi-

ne alle loro esigenze".

Questo è il quarto modello che consegnate per questo tipo di utilizzo nel mondo del calcio dopo Juventus, Roma, Lazio e Bologna... "Il quarto? Sì ma - c'interrompe Luigi Boggione - aggiungerei anche quello della nazionale, quindi il quinto. E in maniera diversa anche il telaio del veicolo per l'Inter, un'operazione conclusa con differenti modalità perché poi il veicolo è stato carrozzato da un'altra azienda".

All'estero c'è qualche richiesta di questo tipo? "Abbiamo richieste - prosegue il Global Bus South Europe Manager di Iveco Bus - e abbiamo già effettuato alcune operazioni, in Francia in particolare con squadre di rugby e di calcio. Direi che dopo aver servito la Juventus e la Roma, che sono le prime due del campionato, la Lazio che è più o meno lì, parzialmente l'Inter e se Bologna con-

fermerà, Iveco Bus comincia ad avere un successo strepitoso anche in questa fascia di segmento molto particolare e certamente di prestigio".

Dal punto di vista economico come funziona la relazione tra Iveco Bus e una squadra di calcio che richiede un veicolo di questo tipo? "Questo tipo di operazioni - illustra Luigi Boggione - passano attraverso contatti diretti o anche attraverso nostre concessionarie. Il caso più frequente è che sia la società di calcio a contattarci per chiederci le specifiche tecniche, gestendo poi anche l'aspetto economico. Il servizio viene appaltato a un'azienda di trasporti di fiducia selezionata da loro con la quale poi noi manteniamo in seguito tutti i contatti d'organizzazione per la consegna e assistenza".

Quale potrebbe essere il valore di un veicolo di questo tipo? "Assolutamente - afferma deciso Boggione - un buon valore: questo è un veicolo a due assi, da 42 posti, con caratteristiche che gli danno ulteriore valore come la tecnologia Euro 6 e sicuramente il livello di comfort per queste squadre. L'allestimento viene fatto ad hoc per la squadra. Partendo da una base che consideriamo 100, il costo maggiore è di un buon 30 per cento".

Iveco Bus come si presenta sullo scenario di questo mercato nel corso del 2015? "Il 2014 - spiega Luigi Boggione - si è confermato ancora un mercato sofferente, per il 2015 speriamo evidentemente in qualche segno di ripresa, la situazione in Italia la conosciamo e rimane molto

difficile. Noi abbiamo a disposizione la nostra gamma Euro 6, un arco di prodotti completo per soddisfare le esigenze dei clienti. Ci aspettiamo anche la ripartenza del settore pubblico, più probabile sul finire dell'anno grazie agli investimenti che il governo ha approvato e che quindi dovrebbero poi essere ripartiti sulle Regioni. Ci auguriamo che nel comparto pubblico ci sia questa ripresa e che a questa possa seguire anche quella del settore privato: in sintesi il 2015 sarà sicuramente ancora un anno teso ma noi ci auguriamo di vedere un po' la luce".

Il settore turistico più o meno tira... "In alcuni segmenti sì, ma - è l'analisi di Boggione - mi sembra di assistere a una selezione molto dura sulle aziende: quelle più efficienti nella gestione, e che quindi hanno i conti a posto, sono anche le aziende che stanno confermando la loro politica di rinnovo del parco, in modo da avere sempre un parco aggiornato ed efficiente. Vedendo i numeri del 2014 il segnale di ripresa è molto, molto basso. Abbiamo visto un movimento di volumi di qualche numero percentuale, quindi non possiamo ancora dire che siamo ai livelli di quel rinnovo che l'età del parco richiederebbe".

L'Expo 2015 potrà stimolare in qualche maniera il mercato? "Noi - conclude il manager piemontese - saremo presenti come Iveco nei servizi di trasporto. Evidentemente c'è molta attesa e viste le previsioni dei numeri di visitatori ci aspettiamo una crescita della domanda, che nei fatti pare stia già iniziando a verificarsi".



Consegna del Magelys Pro con i vertici Iveco, Romana Diesel e AS Roma.

ANTONIO SCARANO, SALES MANAGER GAMMA TURISTICA

"LE CONSEGNE AUMENTERANNO, IL 2015 È IL PRIMO ANNO VERO DEL MAGELYS"

Costruito interamente ad Annonay, in Francia, su ordine della Roma Calcio, l'Iveco Bus Magelys consegnato a Trigoria è un veicolo costruito con più spazio per i calciatori, impianto wi-fi e prese di corrente dedicate per ogni bi-posto. Sono anche dedicate ai giocatori le uscite jack e le uscite USB per collegarsi con il mondo esterno. Quali altre squadre hanno questo tipo di pullman? "In Italia - risponde Antonio Scarano, Sales Manager Gamma Turistica - oltre alla Nazionale che ha già un Magelys da tre anni, abbiamo consegnato un veicolo a tre assi alla Juventus, al Bologna Calcio e alla Lazio. Quindi questa è la quarta

squadra italiana che ha un veicolo Magelys oltre alla Nazionale". E si sta per aggiungere un'altra... "Non ancora. Diciamo - prosegue il manager di Iveco Bus - che il nostro sogno sarebbe di far viaggiare la maggior parte delle squadre italiane: essendo un marchio italiano ci piacerebbe che più squadre possibili viaggiassero sui pullman Iveco. Si consideri però che il nostro veicolo in realtà è nato nel 2011 e questa evoluzione in Euro 6 ha già due possessori che sono tutte e due le squadre della capitale. Il modello Euro 6 è uscito a marzo del 2014, quindi le ultime due squadre che hanno fatto acquisti si sono rivolte al nuovo

Magelys". Come sta andando la gamma in Italia? "Abbiamo consegnato - illustra Antonio Scarano - 50 veicoli Magelys circa e contiamo di farne un numero ben superiore quest'anno, anche perché abbiamo iniziato le consegne a marzo 2014: il primo anno vero è il 2015. Il suo punto di forza è ovviamente la motorizzazione: a differenza di tutti i concorrenti è interamente in SCR mentre gli altri per soddisfare la norma Euro 6 hanno dovuto scegliere un compromesso. Il motore è il 9000 costruito da FTP, il cambio in questo caso è un AS-Tronic a 12 marce ma in opzione abbiamo il 6 marce sempre ZF manuale".

VOLVO BUSES-SIEMENS

La nuova mobilità urbana

Mercedes-Benz Autoguidovie: sette Citaro per le strade della Brianza



VOLVO BUSES E SIEMENS HANNO FIRMATO UN ACCORDO GLOBALE PER LA FORNITURA DI SISTEMI DI BUS ELETTRICI CITTADINI. IL COSTRUTTORE SVEDESE FORNIRÀ AI CLIENTI BUS IN CONFIGURAZIONE ELETTRICO-IBRIDA E FULL ELECTRIC MENTRE SIEMENS PROVVEDERÀ ALL'INSTALLAZIONE DI STAZIONI DI RICARICA AD ALTO POTENZIALE. DOPO AMBURGO, PROSSIME TAPPE GÖTEBORG E STOCOLMA.

FABIO BASILICO
GÖTEBORG

Due colossi uniscono le loro forze per promuovere la mobilità elettrica urbana. Volvo Buses e Siemens hanno firmato un accordo globale per la fornitura di sistemi di bus

elettrici cittadini. Il costruttore svedese fornirà ai clienti bus in configurazione elettrico-ibrida e full electric mentre Siemens provvederà all'installazione di stazioni di ricarica ad alto potenziale (capacità fino a 300 kW). Le due società stanno già lavo-

rando insieme dal 2012 nell'innovativo e futuristico campo dell'elettromobilità e vogliono adesso rinforzare la loro cooperazione. Uno degli obiettivi è sviluppare uno standard di riferimento per le infrastrutture di ricarica nell'ottica di facilitare il passag-

gio delle città all'alternativa avanzata rappresentata dai sistemi di bus elettrici.

"Siamo entusiasti di collaborare con una delle aziende a più alto know-how tecnologico del mondo - ha dichiarato Hakan Agnevall, Presidente di Volvo Bus Corporation -

Siemens condivide la nostra visione dell'elettromobilità e questo accordo ci consente di cogliere nuove opportunità di business e di supportare le realtà urbane nel loro passaggio ai sistemi di mobilità sostenibile e di efficienza dei costi di trasporto pubblico". Ha aggiunto Jochen Eickhoff, Ceo di Siemens Mobility: "I bus elettrificati sono parte essenziale del trasporto pubblico urbano sostenibile. Siemens e Volvo mettono insieme le loro rispettive tecnologie e la loro esperienza per raggiungere questo target".

Volvo Buses e Siemens hanno già sviluppato una soluzione completa di mobilità urbana basata su tre bus elettrico-ibridi e quattro stazioni di ricarica dislocate nella città di Amburgo, dove i bus Volvo operano su un innovativo tracciato urbano. Durante il 2015, bus elettrici ed elettrico-ibridi così come la relativa infrastruttura verranno implementati a Göteborg e Stoccolma. L'infrastruttura di ricarica fornita da Siemens comprende, oltre alla stazione vera e propria, l'equipaggiamento ausiliario, il cablaggio, i lavori in ambito urbano necessari, l'installazione, il commissionamento e la manutenzione.

Il Volvo 7900 Electric Hy-

Sette nuovi autobus sono in servizio in Provincia di Monza e Brianza. Sono Mercedes-Benz Citaro C2 e vengono impiegati sulle linee tra i Comuni di Sesto San Giovanni e la provincia di Monza. Per la prima volta a bordo di un bus ribassato urbano-suburbano si è introdotta la protezione contro gli urti frontali, una risposta che anticipa le più stringenti normative in materia di sicurezza. La nuova configurazione dei posti è studiata per agevolare il rapido deflusso dei viaggiatori verso la parte centrale del mezzo, liberando rapidamente la parte anteriore nei pressi del conducente, assicurandone così una più ampia e libera visuale durante la marcia. Questa soluzione oltre a migliorare l'abitabilità interna ha permesso un aumento del numero complessivo di posti disponibili (oltre 100). Il posto guida è stato riprogettato innalzandone la posizione e aumentando l'angolo di visuale frontale. Anche gli specchi retrovisivi sono stati rialzati in modo da ridurre gli angoli bui durante le manovre. Il sistema di ventilazione e climatizzazione è stato riprogettato all'insegna del massimo comfort; lo sbrinatorio dei vetri, da sempre punto di forza del Citaro, è stato ulteriormente migliorato garantendo un'ottimale visuale in ogni circostanza atmosferica. Un innovativo sistema per recuperare l'energia cinetica prodotta in fase di spinta (rilascio acceleratore, frenata o discesa) è un'altra delle peculiarità di questo veicolo, in cui l'energia creata "a costo zero" viene reimpressa nel circuito permettendo di diminuire la richiesta di corrente agli alternatori. Ne consegue un motore più prestazionale e ancor più amico dell'ambiente.

brid consente di ridurre il consumo di carburante e l'emissione di CO2 fino al 75 per cento e di diminuire il consumo totale di energia del 60 per cento, il tutto paragonato a un bus diesel Euro 6. L'elettrico-ibrido della Casa svedese viaggia in modalità elettrica sul 70 per cento del tracciato in media, silenzioso e senza emissioni inquinanti. La ricarica richiede non più di 6 minuti. Volvo Buses è leader nel settore dell'elettromobilità: ha lanciato il suo primo bus diesel-ibrido nel 2009.

Il costruttore ha consegnato finora più di 5mila autobus elettrici ed elettrico-ibridi in 21 paesi. I primi bus elettrici a marchio Volvo saranno operativi a Göteborg dal prossimo giugno, in concomitanza con il lancio del progetto ElectricCity messo a punto dalla città svedese.



Volvo 7900 Electric Hybrid consente di ridurre il consumo di carburante e l'emissione di CO2 fino al 75 per cento.

VOLVO OTTIENE PRESTIGIOSI RICONOSCIMENTI ALLA SESTA EDIZIONE DEGLI APOLLO CV AWARDS DI MUMBAI

TRUCK E BUS DI GÖTEBORG PREMIATI IN INDIA

Volvo Buses, Volvo Trucks ed Either Trucks, partner indiano di Volvo, sono stati di recente consegnati prestigiosi riconoscimenti nell'ambito della sesta edizione degli Apollo CV Awards di Mumbai, in India. Gli Apollo CV Awards sono tra i premi più importanti assegnati nel settore dei veicoli commerciali a livello mondiale. Volvo Buses ha ottenuto il premio "M&HCV People mover of the year" considerando la positiva esperienza dei modelli di citybus Volvo 8400 in 20 città indiane. Volvo Trucks ha ottenuto il premio "HCV Tipper of the year" per il recente lancio del nuovo Volvo FMX. Con questo nuovo prodotto, Volvo ha elevato gli standard di riferimento in merito all'economia dei trasporti nel settore minerario. Il modello Eicher Pro 1110XP, apprezzato per la sua efficienza, è stato invece insignito del premio "ICV Cargo Carrier of the year".

Volvo Buses è stato il primo costruttore a consegnare i suoi city buses equipaggiati con soluzioni telematiche integrate, compresi i si-

stemi informativi per i passeggeri, Security Camera Network e sistema di localizzazione e monitoraggio del veicolo. Ci sono attualmente più di 1.300 city buses Volvo che operano in India e Volvo Buses detiene più dell'80 per cento di quota mercato nel segmento degli urbani low-entry. Avviato al successo è anche l'FMX: in soli due mesi dalla sua introduzione sul mercato, il porta-bandiera del cava/cantiere di Volvo Trucks ha favorevolmente impressionato gli operatori professionali, al punto che sono stati registrati centinaia di ordinazioni.

FMX si qualifica come veicolo estremamente robusto, performante ed efficiente. Attualmente detiene più del 60 per cento di quota nel mercato dei ribaltabili premium. Il modello è equipaggiato con nuove tecnologie che migliorano l'efficienza dei consumi e cooperano per minimizzare la fatica del conducente e massimizzare la produttività. Una di queste tecnologie è il nuovo cambio automatico I-Shift ottimizzato per le applicazioni minerarie.



DAILY

BTS



IL NUOVO
VOLTO DEL
MINIBUS.



UNA NUOVA GENERAZIONE DI MINIBUS

- + Nuova linea di produzione dedicata per garantire i più elevati standard qualitativi
- + Design esterno ed interno completamente rinnovato, più comfort e sicurezza per autista e passeggeri, più produttività per gli operatori
 - + Allestimenti top di gamma da vero veicolo da turismo
- + Nuova versione fino a 6,1 t per una capacità di trasporto unica nel segmento, senza rinunciare ad una vasta gamma di optional

Nuova gamma Euro VI Iveco Bus. Risparmiare carburante non è mai stato così facile.

**IVECO
BUS**

Iveco Bus con



Con Opel Renting

300 €*

al mese completo di tutto

- Manutenzione ordinaria e straordinaria
- Assicurazione RCA, Furto e Kasko
- Bollo e Assistenza Stradale H24



NUOVO VIVARO

**IMBATTIBILE,
ANCHE NEI CONSUMI.**

Nasce Nuovo Vivaro. Imbattibile: stile unico, consumi ed emissioni più bassi della categoria, volume di carico fino a 8,6 m³, portata fino a 12 q, mobile office, comfort e versatilità. Scoprilo nelle versioni furgone, furgone doppia cabina e Combi fino a 9 passeggeri. Nuovo Vivaro. Bel lavoro.

Con Opel Renting Nuovo Opel Vivaro completo di tutto a **300 €* al mese** tutto incluso.

opel.it



Wir leben Autos.

*Opel Vivaro Van Edition 1.6 120 CV BiTurbo L1H1 27 q. con Clima, Radio Bluetooth® e Cruise Control. Offerta di noleggio a lungo termine Opel Renting, tutto incluso: 60 mesi/120.000 km totali; 5.400 € di anticipo; il canone comprende: finanziamento, manutenzione ordinaria e straordinaria, assicurazione RC Auto con franchigia 250 €, furto con franchigia 10%, Kasko con franchigia 500 €, tassa di proprietà, immatricolazione, soccorso stradale, gestione multe e sinistri, servizio clienti dedicato. Foto a titolo di esempio. Offerta valida fino al 30/04/2015, salvo approvazione Opel Renting. Tutti gli importi si intendono IVA esclusa. Consumi ciclo combinato (l/100 km): da 5,7 a 7,4. Emissioni CO₂ (g/km): da 149 a 195.

LOGISTICA

INTERVISTA AD ALBINO QUAGLIA, AMMINISTRATORE DELEGATO PALLETWAYS ITALIA

“IN TRE ANNI I NOSTRI VOLUMI RADDOPPIERANNO”

MAX CAMPANELLA
CALDERARA DI RENO

Dal 1° gennaio Palletways ha ridotto i termini di pagamento a favore dei Concessionari: un'iniziativa che non solo funziona, ma che per Palletways sta avendo l'effetto di incentivare le concessionarie a dedicare più tempo al loro business, a tutto beneficio dei volumi che l'azienda bolognese prevede in continua crescita per l'anno in corso e per quelli a venire. La scelta è nata dall'intuizione di Albino Quaglia, manager di origini cuneesi, da poco più di tre anni Amministratore Delegato di Palletways Italia che, sulla base della pluriennale esperienza nel settore, nel settembre 2014 propone un'idea a suo modo rivoluzionaria. “La mia proposta - spiega il manager dell'azienda di Calderara di Reno, leader nel settore della merce pallettizzata - si basa su una situazione assodata: un po' tutta l'imprenditoria italiana si lamenta per le difficoltà ad accedere al credito bancario e uno degli aspetti che più frena la ripresa è rappresentato dalla lentezza con cui vengono incassati i crediti. È evidente che se da domani tutte le aziende accorciassero i termini di pagamento la situazione sarebbe migliore se non risolta. Il mio invito a Palletways è andato in questa direzione: possiamo dare noi il buon esempio, partendo da una situazione di assoluta regolarità e fiducia da parte degli istituti bancari che ci consente di avere a disposizione abbastanza fondi per la liquidità circolante”.

In sostanza, Palletways ha accorciato i tempi di pagamento, favorendo le sue concessionarie che, come la maggior parte delle imprese italiane, devono affrontare il problema della dilatazione dei pagamenti che produce quello del reperimento dei fondi necessari per proseguire la propria attività. “La mia proposta è stata accolta in modo molto favorevole dal Cda - prosegue Albino Quaglia - e da quel momento sono state avviate le procedure interne necessarie per essere operativi dall'inizio di quest'anno”.

Veniamo ai volumi: come si è chiuso il 2014 per Palletways Italia? “Con circa - risponde l'Ad dell'azienda bolognese - un milione e 650mila bancali movimentati e un incremento del 22 per cento. Il fatturato è in crescita del 23 per cento e della stessa percentuale l'utile netto. Un andamento che dimostra la validità del nostro modello di business: sale il fatturato, salgono gli utili. Gli incassi stanno andando decisamente bene, anche per un lavoro di selezione della clientela avviato negli anni passati dai Concessionari, il cui frutto si sta raccogliendo oggi e si riflette positivamente sul nostro busi-

Chi è

57 anni, cuneese, dottore in Economia e Commercio, Albino Quaglia vanta un'esperienza ventennale nel settore della logistica e dei trasporti. Nel 1993 entra in TNT Global Express come Direttore Finanza e Amministrazione per l'Italia e, poi, per il Sud Europa. Nel 1999, nell'ambito del processo di riorganizzazione di TNT Post Group, diventa Direttore Finanziario della Divisione Logistica. Tre anni più tardi è amministratore delegato di TNT Logistics Central Europe and Nordics, con responsabilità su 9 Paesi: Germania, Polonia, Repubblica Ceca, Ungheria, Svizzera, Danimarca, Svezia, Norvegia e Finlandia. Tra il 2003 e il 2006 assume l'incarico di Direttore delle Operazioni per TNT Logistics DHO. Nel 2007 è stato consulente per Palletways Group UK, durante l'acquisizione di Palletways Italia assumendo il ruolo di Direttore Finanza e Amministrazione dal 2008. A fine 2011 Albino Quaglia è nominato Amministratore Delegato.

ness”. Una crescita che quindi rispetta le vostre aspettative? “Negli ultimi tre anni - aggiunge Albino Quaglia - siamo cresciuti rispettivamente del 20, ancora del 20 e poi del 22 per cento: il trend è costante e questo riflette l'andamento del mercato. La crisi ha ridotto i volumi

delle spedizioni a favore di piccole partite. Palletways è assolutamente un partner d'eccezione in questo tipo di trasporto”. Una crescita legata alla trasformazione del settore? “Certamente, ma anche - precisa il manager piemontese -dalla educazione dei mittenti: fino a sette o otto anni fa ben pochi erano al corrente della possibilità di trasporto espresso di merce pesante su pallet. È stata avviata una forte campagna d'informazione che oggi sta dando i risultati auspicati”.

Quali sono le previsioni per il 2015 e per il prossimo triennio? “Sicuramente - ha affermato Albino Quaglia - la crescita proseguirà, difficile dire con quale cifra, ma in linea di massima non dovrebbe discostarsi molto dai risultati fin qui raggiunti. Per l'anno in corso ci aspettiamo un forte incremento dei volumi generato dall'Expo, soprattutto nel settore food & beverage: milioni di persone affluiranno su Milano e in tutto il nord Italia e avranno necessità di cibo, bevande e altri prodotti di largo consumo. È naturale ipotizzare un aumento dei volumi da trasportare e per questo stiamo implementando soluzioni ad hoc: punteremo ad esempio a fornire servizi speciali, dallo stoccaggio temporaneo di merci a Milano al servizio trasporto by night. In entrambi i casi Palletways sarà in grado di risolvere un problema contingente: nel primo ad affrontare picchi di trasporto con necessità di consegne frazionate, nel secondo ad avviare alle verosimili restrizioni al traffico pesante in città. Si prevedono 25 milioni di visitatori: se il 25 per cento di costoro viaggerà su vettura, su Milano si riverseranno 6 milioni di automobili



DA FINE 2011 A CAPO DELL'AZIENDA BOLOGNESE, LEADER NEL TRASPORTO DI MERCE PALLETTIZZATA, ALBINO QUAGLIA HA RIDOTTO I TERMINI DI PAGAMENTO A FAVORE DEI CONCESSIONARI, CON L'INTENTO DI AGEVOLARE IN PARTICOLARE LE CONCESSIONI DEL SUD E MIGLIORARE IL BUSINESS. IL MANAGER CUNESE RITIENE CHE NEL MEDIO PERIODO IL SETTORE CONOScerà UN'ESPANSIONE CHE POTREBBE PORTARLO AL RADDOPPIO DELLE ATTUALI DIMENSIONI: “DOPO LA RIPRESA NON MANCHERANNO DIFFICOLTÀ NELLA DISTRIBUZIONE A CAUSA DELLA SCARSITÀ DI MEZZI: PALLETWAYS SI PROPORRÀ COME PARTNER DISTRIBUTIVO DISPONENDO DI QUALITÀ E SERVIZI AD HOC COME LE CONSEGNE IN CONFORMITÀ ALLE NORMATIVE ADR E HACCP”.

in più; in quello scenario sarà difficile gestire le consegne di giorno”.

Quale sarà la strategia di Palletways da qui ai prossimi anni? “La stessa - prosegue il manager cuneese - che ci ha consentito di ottenere il successo degli ultimi anni: eccellenza del servizio, ulteriore miglioramento dei tempi di consegna e adeguato utilizzo delle competenze che Palletways ha finora maturato, che ci permettono di comprendere il mercato, capire le effettive esigenze del cliente per definire i prodotti e servizi necessari che si adattano alle sue esigenze. È per questo che sono certo che la crescita continuerà: confrontando i nostri dati con quelli del mercato britannico, che ha iniziato dieci anni prima di noi a proporre il trasporto di merce pallettizzata, nel giro di tre anni il settore potrebbe conoscere un raddoppio dei volumi. Inoltre, la riduzione dei volumi di merce trasportata continuerà a favorire Palletways e gli altri operatori

del settore a scapito degli operatori di carichi completi”.

Quali sono le principali esigenze delle aziende che si rivolgono a Palletways? “Sembrerà banale - risponde Albino Quaglia - ma ogni azienda chiede che la merce arrivi in tempo e senza danni, e sono due aspetti tutt'altro che banali: si sceglie Palletways perché più di altri garantisce il rispetto dei tempi e la pressoché assenza di danni. Alla clientela forniamo indicatori di performance reali, non “aggiustati” per far piacere a chi li legge, e questo viene apprezzato. Possiamo inoltre soddisfare le esigenze di qualità e di garanzia d'igiene dei trasporti alimentari, che noi effettuiamo in regola con le normative HACCP. Forniamo anche servizi di trasporto di merce pericolosa in regola con le norme ADR: è impegnativo curare il trasporto di merci così diverse ma Palletways è in grado di farlo e a garanzia della massima qualità del servizio”.

Sulla base della consolidata esperienza qual è il suo pensiero sul futuro della logistica in Italia? “Che la logistica italiana sia molto frammentata rispetto al resto d'Europa - conclude Albino Quaglia - è un fatto assodato, considerate le tante imprese, anche piccole, che in Italia forniscono servizi. In futuro il problema si presenterà non tanto nella gestione dei magazzini, quanto nella distribuzione: con l'auspicata ripresa dei volumi sarà difficile reperire mezzi a sufficienza per la movimentazione a causa della drammatica riduzione del parco macchine avvenuto in questi anni. Sarà avvantaggiato chi in questi anni ha investito sulla distribuzione. Palletways si propone e si proporrà come partner per le piccole partite e sarà in grado di offrire la qualità ed i servizi accessori che servono agli operatori logistici per la loro attività: prova di consegna entro un'ora, sistema di track and trace per monitorare in ogni momento dove si trova il carico, messa a disposizione sul portale dei DDT scannerizzati con la firma del destinatario”.



Palletways Italia dal 1° gennaio di quest'anno ha ridotto i termini di pagamento a favore dei concessionari.



TNT Express ha automatizzato tutte le filiali con macchinari di smistamento di ultima generazione.

TNT EXPRESS ITALY

“Puntiamo di nuovo al primato sul mercato”

STEFANIA PEZZETTI, OPERATIONS AND ENGINEERING DIRECTOR DI TNT ITALY, CORRIERE ESPRESSO AI VERTICI DEL MERCATO DELLE SPEDIZIONI, È NEL TOP TEAM CHE STA CONCORRENDO ALL'OBIETTIVO DI RIPORTARE LA SUA AZIENDA ALLA LEADERSHIP DI MERCATO ENTRO IL BIENNIO 2016-2017. “DUE ANNI FA - DICHIARA LA MANAGER - ABBIAMO AVVIATO UN PROFONDO E NECESSARIO CAMBIAMENTO STRUTTURALE E ORGANIZZATIVO. ABBIAMO RECEPITO PER PRIMI L'ACCORDO-QUADRO STIPULATO DA FEDIT CON LE ORGANIZZAZIONI SINDACALI PROMUOVENDO MIGLIORI CONDIZIONI DI LAVORO PER GLI OPERATORI DI ATTIVITÀ DI HANDLING E IL FORTE INVESTIMENTO SU RISORSE UMANE E INFRASTRUTTURE STA GIÀ PRODUCENDO POSITIVI RISULTATI”.

PAOLO ALTIERI
TORINO

Da giovane liceale Stefania Pezzetti ha sempre ammirato il modello meritocratico USA, un Paese che offre davvero tante opportunità a chiunque si impegni duramente, ivi compresa la possibilità di diventare Presidente e assumere la leadership del mondo occidentale. Stefania Pezzetti, sognando gli USA e la self made man theory, si è sempre caratterizzata per grinta e determinazione, qualità che le riconoscono tutti, e che messe al servizio dell'azienda per cui lavora dal 1998, la TNT, le hanno consentito di scalare i ruoli apicali.

Da un anno e mezzo è Operations and Engineering Director di TNT Italy: “In quest'ultimo anno e mezzo - spiega la manager, piemontese di Castellamonte, nel Canavese - in TNT si è investito molto sulla qualità e sulle risorse umane in vista di un obiettivo preciso: tornare a essere il numero uno sul mercato, il primo corriere espresso in Italia. Per farlo era necessario un cambiamento ed è quanto sta avvenendo: superata la presa di consapevolezza di tale necessità, TNT sta trasformando il suo business model, a tutto vantaggio di migliori condizioni di lavoro nei magazzini, di massimo orgoglio di appartenenza per le migliaia di persone che lavorano in TNT, di maggiore qualità del servizio offerto alla clientela”.

In fondo Stefania Pezzetti, classe 1968 e mamma di Ludovico, di 8 anni, il suo personale “american dream” un po' l'ha coronato: è alla guida di una macchina operativa imponente sulla quale ha puntato per farne il perno sé la forza del cambiamento e del rinnovamento, necessari

per tornare ai vertici della spedizione.

La stessa grinta e l'identica determinazione “la Pezzetti” l'ha messa sul campo quando nel 2011 è stata eletta al vertice della Fedit (Federazione Italiana Trasportatori), l'associazione che riunisce i principali corrieri italiani, ruolo che l'ha portata a interfacciarsi con il Governo, le Organizzazioni Sindacali e tutte le realtà nazionali del settore.

La sua interpretazione del ruolo nazionale è stata fino ad oggi tutt'altro che rituale e lo si è visto poco dopo nella trattativa per l'accordo sulla distribuzione urbana delle merci, che consente ai trasportatori di disporre di fasce orarie di favore per l'accesso alle ZTL di Torino, Milano e Napoli.

Ma è stato soprattutto nell'intesa con Governo e Sindacati per la regolarizzazione del lavoro per i magazzinieri, che è venuto fuori l'approccio ai problemi dell'Operations Director dell'ex.Traco. In attuazione di quest'ultimo, dal settembre 2014 TNT ha avviato un processo di internalizzazione delle attività di handling, che sta portando all'inserimento di personale per le attività di carico, scarico e movimentazione dei colli, in precedenza assegnato a cooperative esterne in funzione delle esigenze dei magazzini. “Era il momento giusto per cambiare - commenta Stefania Pezzetti - ed è quanto TNT sta facendo. Nel 1964 TNT ha imposto un modello che in precedenza non esisteva, rispondendo all'esigenza delle aziende che apprezzavano il modello organizzativo del corriere espresso.

Traco, partendo da Torino come primo corriere espresso europeo, divenuta poi TNT, è diventata numero uno anche in termini di fatturato. Da quel momento sono cambiate

tante variabili: l'arrivo di competitors, non ultimi i corrieri globali, che hanno introdotto tecnologie avanzate riuscendo a proporre un servizio di qualità; poi la crisi economica globale che ha rimesso in discussione tutti i parametri. TNT si è forse accorta con leggero ritardo dell'evoluzione profonda in atto ed è arretrata di qualche posizione, pur rimanendo ai vertici del mercato.

Da un anno e mezzo è stato avviato un significativo processo di cambiamento con l'obiettivo di portare l'azienda, nel biennio 2016-2017, ad essere leader assoluta del settore. Uno degli elementi in cui si estrinseca il cambiamento è quindi l'internalizzazione delle attività di handling, autentica rivoluzione nella logistica italiana.

“TNT - risponde Stefania Pezzetti, che negli anni ha assunto ruoli manageriali in TNT Automotive Logistics in Polonia, TNT Tecnologica a Milano, TNT Logistics Francia, Spagna e Turchia, TNT Logistics Italy & South America, TNT Express South Europe, Middle East & Africa - ha investito 30 milioni di euro per automatizzare tutte le filiali con macchinari di smistamento di ultima generazione e per installare rampe mobili, consentendo agli operatori di attività di handling, quindi facchini e addetti a carico e scarico, di fare meno fatica nella gestione delle loro attività e ai clienti di ottenere un servizio di maggiore qualità.

Quest'investimento ha portato a maggiore motivazione e orgoglio delle persone che lavorano in TNT, che oggi può contare su personale capace e desideroso di lavorare bene per sé, per l'azienda e per il cliente finale”. È un po' il claim di TNT nel 2014: “The people network”, ovvero la qualità delle persone. “Non solo: in un contesto difficile - prosegue Stefania Pezzetti - siamo riusciti a trovare il modo per dare uno stimolo e conquistare quel mondo di magazzini popolato spesso da non italiani. Siamo riusciti a coinvolgerli, facendoli diventare parte integrante del sistema pur rispettando la diversità. Del resto il core business del corriere espresso è tutto nelle mani di driver e facchini,

ovvero di persone che spesso lavorano in condizioni difficili: se un lavoro viene eseguito con qualità e puntualità lo si deve a loro, sono queste persone a fare la differenza e sono loro a poterci dare un enorme contributo. Basta chiederglielo direttamente”.

“Due anni fa - aggiunge la manager - TNT ho convinto le altre imprese di trasporto e logistica aderenti alla Fedit ad affrontare la problematica dei magazzinieri precari, di coloro che lavoravano negli alveari della logistica in condizioni difficili. Nonostante le resistenze, rispetto ad allora il mondo dei magazzini è cambiato, il fenomeno viene affrontato oggi in maniera strutturale da ciascuna azienda, con grande attenzione alla qualità dell'ambiente di lavoro degli operatori”.

Con 600 dipendenti nella direzione generale di Torino e un business sviluppato a livello globale e customizzato su base locale, TNT - la cui sede centrale è a Amsterdam - consegna a livello globale quasi un milione di spedizioni al giorno tra documenti, colli e freight pallettizzati. Nel 2013 il fatturato mondiale consolidato ammonta a 6,7 miliardi di euro tra trasporti aerei e stradali in Europa, Middle East, Asia-Pacifico e Americhe. All'interno di questo mondo, la Business Unit TNT Italy è una delle realtà più importanti. La capillarità sul territorio nazionale è uno degli asset principali dell'azienda che, grazie a un network di oltre 100 Filiali e Hub collegati da circa 600 camion (la flotta TNT ammonta complessivamente a 2.750 mezzi) e a una flotta di cinque aerei, è in grado di garantire la copertura del territorio nazionale in 24 ore. TNT Italy impiega circa 7mila tra dipendenti diretti e indiretti ed effettua una media di oltre 180mila spedizioni al giorno. Con sei scali nazionali e internazionali, l'azienda torinese dispone della massima copertura aeroportuale. “Questa forza organizzativa - precisa Stefania Pezzetti - ci consente di offrire tempi di resa estremamente flessibili, i migliori del mercato, perché il cliente finale al corriere espresso chiede tre elementi fondamentali: la consegna il giorno prefissato e senza danni; touch point per una risoluzione rapida di eventuali problemi; evoluzione di tipo informatico digitale; tutti elementi per i quali siamo stati per anni primi sul mercato. Sulla base di queste premesse faccio mio l'obiettivo aziendale: vedere TNT nuovamente leader, riconosciuta come azienda innovativa, punto di riferimento nel settore anche per le modalità di gestione del proprio business”.

Chi è

In TNT dal 1998, Stefania Pezzetti si laurea nel 1992 in Economia e Commercio con 110 e lode. Nello stesso anno consegue un Master in Economia al Coripe di Torino e diventa membro dell'Ordine dei Dottori Commercialisti del capoluogo piemontese. Il primo incarico la vede in KPMG nella Divisione Audit, ma nel frattempo non rinuncia agli studi quadriennali alla Warwick Business School, dove consegue il diploma in Management Development. Nel 1998 si fa notare presso uno dei più importanti clienti di Kpmg, ovvero TnT Automotive Logistics; qui ha inizio la sua carriera che la porta dalla Polonia a Parigi fino all'incarico attuale in TNT Express come Operations and Engineering Director.



Mario De Risi, Responsabile del Servizio Previsione, Programmazione e Distribuzione di Renault Italia

“Occorre ridurre la pressione sul trasporto capillare”

LA LOSANGA SI AFFIDA A CAT PER IL VIAGGIO DEI VEICOLI FIRMATI RENAULT, A MERCURIO PER QUELLI MARCHIATI DACIA. OLTRE IL 60 PER CENTO DELLE PRIME ARRIVA IN ITALIA VIA MARE ATTRAVERSO I PORTI DI MONFALCONE, CIVITAVECCHIA, LIVORNO E SAVONA CON GRIMALDI E NEPTUNE, IL RESTO VIA CAMION DA FRANCIA E SLOVENIA. L'80 PER CENTO DELLE DACIA ARRIVA SU GOMMA DALLA ROMANIA. LO SCENARIO FUTURO? PER IL MANAGER NAPOLETANO LA RIPRESA DEL MERCATO POTRÀ “AMMORBIDIRE LA TENSIONE SULLA PARTE FINALE DELLO SCHEMA LOGISTICO”.

LINO SINARI
ROMA

Quello della logistica automotive è un settore estremamente rigido e puntuale, che richiede tempestività, flessibilità e il possesso di un'ampia gamma di servizi e attività. Per meglio conoscere quali competenze questo mercato richiede ai player della logistica ci siamo rivolti a Mario De Risi, 42 anni, Responsabile del Servizio Previsione, Programmazione e Distribuzione di Renault Italia. Quali sono gli operatori logistici utilizzati da Renault per il trasporto dei veicoli? “Gli operatori logistici del Gruppo Renault - spiega Mario De Risi - sono CAT per il trasporto delle Renault e

settore automotive? “La forte riduzione dei volumi degli ultimi anni e alcune scelte fatte dalle Case costruttrici - risponde Mario De Risi - hanno fatto perdere al mercato e, quindi, al settore dei trasporti, la regolarità nei flussi. La consistente riduzione degli stock presenti sui piazzali ha reso il mercato dei trasporti totalmente dipendente dalla produzione, richiedendo agli operatori logistici la massima flessibilità. Ad esempio, l'arrivo di una nave da 500 pezzi, per rispettare i lead-times contrattuali, richiede il raddoppio della capacità distributiva rispetto al medesimo volume trasportato via camion, che permetterebbe un flusso distributivo diluito nel tempo e, quindi, molto

Chi è

Nato a Napoli nel 1973, Mario De Risi si laurea in Scienze Politiche e in seguito consegue un Master in Direzione d'Impresa presso la Scuola in Direzione e Organizzazione aziendale della Fondazione A. Genovesi di Salerno. Entra in Renault Italia nel 2003 in qualità di Back Office Coordinator e prima di arrivare al servizio Previsione, Programmazione e Distribuzione, ha ricoperto i ruoli di After Sales Manager, Sales Manager e Senior Product Manager dei segmenti A e B.



punta è anche e soprattutto il Servizio. Non è più importante solo che i veicoli siano consegnati-scaricati ai dealer, ma è necessario che l'operatore logistico sia in grado di garantire tutta una serie d'informazioni necessarie al monitoraggio del veicolo lungo tutta la catena logistica”.

Quali sono le specifiche difficoltà che si riscontrano nella logistica automotive? “La principale difficoltà che s'incontra oggi - risponde Mario De Risi - è l'impossibilità di fare programmazione di lungo periodo e questo non consente di perseguire delle logiche d'investimenti”.

Quali potrebbero essere le scelte del legislatore per favorire la qualità e puntualità della logistica nel settore automotive? “Il peso della tassazione - afferma in conclusione il manager della Losanga - in Italia grava pesantemente sul carburante e sul costo del lavoro e rende gli operatori logistici italiani meno competitivi rispetto ai loro competitor europei. Un'oculata politica di sgravi e facilitazioni per il settore potrebbe rilanciare gli investimenti e lo sviluppo del business. Questo è l'unico elemento che differenzia il mondo della logistica automotive in Italia rispetto agli altri Paesi europei: per il resto in Europa la logistica automotive è gestita dalle grandi multinazionali e, quindi, non ci sono differenze significative da un paese all'altro”.

anni? “Per quel che riguarda il flusso ordinario (fabbrica-centro d'importazione-dealer) - precisa il dottor De Risi - il costo della logistica in questi ultimi anni è diminuito in maniera considerevole. Questo è dovuto soprattutto alla crisi di mercato che, in particolare nei primi anni, ha portato a un'offerta di trasporto nettamente superiore alla domanda di veicoli da trasportare. Oggi si registra una leggera inversione di tendenza con la necessità di reperire capacità di trasporto sempre maggiori”.

In che modo la crisi economica globale ha contribuito a modificare il mondo della logistica automotive? “Se si vuole trovare un

aspetto positivo - afferma il manager Renault - la crisi prolungata ha portato una razionalizzazione degli operatori logistici. Questa sorta di selezione naturale ha consentito la sopravvivenza di quelle aziende che hanno sempre fatto della qualità, affidabilità e razionalità del servizio i loro punti di forza”.

Quali sono le esigenze che un operatore deve soddisfare per essere affidabile nella logistica automotive? “Qualità del servizio, tempestività del trasporto e ovviamente - elenca Mario De Risi - tariffe di mercato competitive. Oggi non si compra più solo un trasporto da un punto A a un altro punto B, ma quello cui si



Mercurio (gruppo Gefco) per il trasporto delle Dacia”.

Come arriva un veicolo Renault nel nostro Paese? Quali sono le tappe principali del suo viaggio? “Gli schemi di trasporto - illustra il manager della Losanga - variano a seconda della fabbrica di origine. Al momento oltre il 60 per cento delle Renault arriva via mare attraverso i porti di Monfalcone, Civitavecchia, Livorno e Savona con i due maggiori operatori del Mediterraneo: Grimaldi e Neptune. Il resto arriva via camion da Francia e Slovenia. L'80 per cento delle Dacia arriva via camion dalla Romania e il resto arriva a Livorno via nave. La riduzione dei volumi degli ultimi anni ha penalizzato il trasporto via treno per la sua minore elasticità”.

Com'è cambiata negli ultimi anni la gestione dei trasporti e della logistica nel

più costante. Tutto questo ha portato a un'enorme pressione soprattutto sulla parte finale dello schema logistico, quello che nel settore chiamiamo trasporto capillare”.

In base alla sua esperienza come cambierà ancora? Quali saranno gli scenari del futuro? “La ripresa del mercato e, quindi, dei volumi da trasportare - prosegue il Responsabile del Servizio Previsione, Programmazione e Distribuzione di Renault Italia - potrebbe ammorbidire le tensioni sulla fase finale della logistica. Anche la presenza di sempre maggiori intese-accordi tra i vari operatori logistici porterà a una sorta di polarizzazione dei flussi su determinate tratte per gestire al meglio i picchi e i costi, cercando una forma di regolarizzazione del flusso distributivo”.

Il costo della logistica per le grandi aziende è aumentato o diminuito negli ultimi



Il 60 per cento dei veicoli Renault arriva in Italia via mare attraverso i porti di Monfalcone, Civitavecchia, Livorno e Savona.

CEVA Tempi certi per la distribuzione

CEVA Logistics e FIAMM, produttore di accumulatori per avviamento veicoli e per uso industriale e avvisatori acustici, hanno stretto un accordo di due anni per la distribuzione dei prodotti sul territorio nazionale. FIAMM ha deciso di affidare a CEVA la gestione della distribuzione in Italia di tre tipologie di prodotti: Standby, Starter e Horns.

Nello specifico, CEVA si occuperà del ritiro dei prodotti nei magazzini FIAMM di Almisano, in provincia di Vicenza, e Veronella, in provincia di Verona, e della consegna ai clienti finali. Sarà compito di CEVA movimentare 19mila spedizioni, per un totale di circa 43 milioni di chilogrammi annui. L'approccio imple-



mentato da CEVA permetterà a FIAMM di avere tempi certi nelle consegne e nelle rese per il cliente finale, oltre a un costante monitoraggio e tracciabilità della merce.

“Abbiamo deciso - ha dichiarato Eddy Danuso, Supply Chain & Purchasing Manager di FIAMM - di affidare la gestione della logistica ad un unico partner al fine di ottenere benefici diretti in termini di semplificazione ed efficacia gestionale con il fine ultimo di accelerare il nostro percorso di crescita. Grazie alle elevate competenze sviluppate da CEVA nel nostro settore, FIAMM può oggi trarre benefici concreti in termini di flessibilità e di riduzione dei tempi e dei costi logistici, andando quindi ad offrire e garantire ai nostri clienti finali un prodotto e un servizio di alta qualità”.

“Siamo orgogliosi - ha dichiarato Davide Albanesi, Automotive & Industry Sales Director di CEVA Italia - di annoverare tra i nostri clienti un'azienda come FIAMM, esempio di eccellenza del nostro territorio e alla quale vogliamo garantire un supporto tangibile allo sviluppo attraverso un servizio di distribuzione capillare ed affidabile, nonché soluzioni logistiche integrate”. La partnership segna un ulteriore passo di CEVA nella direzione di facilitare e supportare la crescita dell'imprenditorialità italiana, attraverso soluzioni logistiche di eccellenza e di elevata efficacia dedicate alle Medie Imprese e ai distretti industriali.

Mauro Armanini, Direttore Commerciale Arco Spedizioni

“La crescita è il risultato della qualità del servizio”

L'AZIENDA BRIANZOLA PROSEGUE SENZA SOSTA IL SUO PERCORSO DI CRESCITA CON UN COSTANTE AUMENTO DEL FATTURATO CHE IN POCO PIÙ DI DIECI ANNI È DI FATTO TRIPPLICATO RAGGIUNGENDO NEL 2014 LA CIFRA RECORD DI 139 MILIONI DI EURO. UN RISULTATO ECCELLENTE DESTINATO A UN ULTERIORE INCREMENTO DI 10 MILIONI DI EURO NEI PROSSIMI DUE ANNI PARALLELAMEN-TE AL CONSOLIDAMENTO DELLA RETE DISTRIBUTIVA, ATTUALMENTE DI OLTRE 85 FILIALI DIRETTE.

MAX CAMPANELLA
MONZA

Leader nel trasporto e stoccaggio di merci pericolose, Arco Spedizioni nasce a Milano nel 1974 dall'intuito e dalla passione di un imprenditore self-made-man: l'ingegnere Gianni Riva, attuale Amministratore Unico della società. La sua lungimiranza e le sue idee hanno dato vita a una realtà aziendale in grado di diventare in breve tempo tra le principali protagoniste del mercato dei corrieri collettivistici italiani. Sono trascorsi oltre quaranta anni da allora, durante i quali l'azienda ha saputo crescere in competenza e esperienza impostando il proprio lavoro su efficienti politiche di qualità e di soddisfazione del cliente.

Grazie a metodologie innovative improntate a un continuo miglioramento, negli



penenza e dedizione.

“Sono molto soddisfatto - afferma Armanini - della mia squadra. Nel 2014 è stato fatto un lavoro eccellente, considerando che operiamo in un ambiente che non esito a definire 'ostile'. Quello dei trasporti è un mondo estremamente difficile in termini di spazio e competitività. Una

difficoltà che oggi è acuita da un mercato saturo e stabile. L'obiettivo per i prossimi anni? Ovviamente continuare a crescere, in linea con la mission che il nostro Amministratore Unico ci ha trasmesso nel 2003: trasformare Arco Spedizioni in un'azienda leader di settore e sempre più internazionale”.

Abbiamo parlato dei dati di crescita ma concretamente in che modo Arco Spedizioni è riuscita ad attraversare indenne la bufera della crisi economica globale?

“Come ogni player del settore - risponde Mauro Armanini - anche noi abbiamo avvertito l'impatto della crisi. La strategia messa in atto, rivelatasi poi vincente, si è basata da un lato su una forte determinazione commerciale, dall'altro su un'estrema attenzione al servizio offerto. In sintesi i fattori determinanti della nostra continua crescita sono due: la qualità elevata proposta al cliente che unitamente a un prezzo competi-

vo ci garantisce un vantaggio rispetto alle imprese concorrenti e un mercato scandagliato intensivamente attraverso una strategia finalizzata ad ampliare continuamente il nostro parco clienti”.

Dal punto di vista operativo come agisce Arco Spedizioni?

“Grazie alla collaborazione di circa 220 trazionisti - spiega il Direttore Commerciale - viene garantita la copertura di tutto il territorio nazionale con oltre 500 linee giornaliere, 110 delle quali partono direttamente dall'headquarter di Monza, inserita nel cuore del tessuto produttivo lombardo. La consegna locale viene poi assicurata dall'operatività dei padroncini con gli oltre 1.000 mezzi a disposizione. A fianco delle rotte italiane, che rappresentano a oggi il 90 per cento della totalità, nel corso degli ultimi anni sono state implementate linee rivolte al mercato europeo. Questo settore, a cui è dedicato un ufficio specializzato interno, rappresenta per Arco Spedizioni un'area strategicamente importante sulla quale l'azienda

ha deciso di puntare sempre più attraverso il rafforzamento di sinergie con importanti partner internazionali. Nel 2014 abbiamo infatti potenziato le linee di distribuzione dedicate all'Europa, introducendo nuove partenze giornaliere verso Francia, Spagna e Germania, quest'ultima punto di fondamentale importanza per le spedizioni di merci sulle principali direttrici del nord e est Europa; a breve

inoltre arriveremo a coprire la Gran Bretagna. Per consentire inoltre una piena integrazione tra deposito e trasporto merci, che effettuiamo esclusivamente su gomma, dal 2005 è stata creata Arco Logistica, società controllata da Arco Spedizioni. L'unità logistica garantisce un servizio a 360° per rispondere alle esigenze dei nostri clienti riducendo al minimo i tempi di preparazione, consegna e instradamento della merce”.

L'attuale rete di filiali consente di coprire l'intero territorio peninsulare isole comprese?

“Certamente. - prosegue Mauro Armanini - Attraverso le nostre filiali operative dislocate su tutto il territorio riusciamo a coprire le spedizioni verso tutte le località d'Italia. Oltre alla sede principale di Monza abbiamo altri 9 hub di riferimento a Bologna, Brescia, Caserta, Firenze, Padova, Roma, Torino, Tortona e Verona. A completamento della rete distributiva abbiamo poi in ogni regione, a esclusione del Molise, filiali di primo e secondo livello che garantiscono una copertura capillare del nostro Paese. La rete così costituita ci permette di garantire velocità e tempi di consegna di assoluta competitività: 24-48 ore nel nord Italia, 48-72 ore al centro-sud, massimo quattro giorni nelle isole”.

Con 500 dipendenti diretti e altrettanti indiretti, Arco Spedizioni è cresciuta negli anni nelle sue dimensioni oltre che nei numeri. Quali sono gli elementi peculiari che distinguono Arco Spedizioni nel panorama delle aziende del settore?

“Innanzitutto - elenca il manager dell'azienda brianzola - la qualità del servizio e la capacità di soddisfare le richieste del mercato e dei clienti, spesso anticipandole nel tempo. È proprio il connubio di questi elementi che ci ha consentito, nel corso degli anni, di individuare nicchie di mercato, come il trasporto di merci pericolose, trasformandole progressivamente in punti di forza dell'azienda. Siamo stati tra i primi in Italia ad aver creduto nelle potenzialità del trasporto e dello stoccaggio di merce ADR, qualificandoci nel corso degli anni come leader indiscussi nell'erogazione di questo servizio. Per quanto riguarda l'aspetto logistico, sempre in materia ADR, sono messi a disposizione dei clienti spazi coperti per lo stoccaggio delle merci nonché coperture assicurative per rischi di inquinamento, danno ambientale e bonifica derivanti da rotture accidentali. Particolare attenzione riserviamo inoltre alle spedizioni di merci fragili e di valore, alle quali abbiamo dedicato un servizio riservato, la 'Linea Verde”.

Quale sarà a suo giudizio lo scenario futuro per il settore delle spedizioni?

“La competitività - risponde Mauro Armanini - sarà sempre più un elemento che caratterizzerà il settore. La domanda della clientela sarà finalizzata a ottenere un servizio qualitativamente sempre migliore limitando i costi a esso associati. Questo scenario porterà a una riduzione dei margini, costringendo le aziende a un'ottimizzazione sempre più estrema dei processi e delle risorse”.



Parte della flotta dell'azienda monzese Arco Spedizioni.

ultimi anni Arco Spedizioni ha visto aumentare progressivamente il proprio fatturato, passando dai quasi 50 milioni di euro del 2003 ai 139 milioni di euro del 2014. Contemporaneamente a questa crescita è andata via via intensificandosi la rete distributiva tramite l'apertura di nuove filiali dirette, ad oggi oltre 85 su tutto il territorio italiano. È su queste basi che Arco Spedizioni guarda con certezza al futuro prefissandosi l'obiettivo, nei prossimi due anni, di tagliare il traguardo dei 150 milioni di euro di fatturato e dei 100 punti operativi.

Un percorso di rafforzamento che vede tra i suoi principali protagonisti Mauro Armanini, dal 2003 a capo dell'area commerciale dell'azienda brianzola, che a oggi può contare su 50 funzionari e 15 area manager: una rete vendita strutturata e professionale che copre il territorio italiano con capillarità, com-

Chi è

Mauro Armanini, 48 anni, è nato e cresciuto a Milano. Il mondo dei trasporti ha da sempre caratterizzato la sua vita professionale, respirando fin dalla giovane età l'aria dell'impresa familiare. Terminati gli studi superiori trascorre infatti 12 anni nell'azienda paterna. Questo gli vale l'assunzione in una nota impresa di spedizioni come coordinatore commerciale. Questo incarico dura tre anni fino a quando nel 2003 viene contattato da Gianni Riva che gli propone un progetto ambizioso: costituire e gestire una nuova rete commerciale per la sua azienda, Arco Spedizioni.



I NUMERI DI DHL EXPRESS, PARTE DEL GRUPPO DEUTSCHE POST DHL

POTENZA DI FUOCO NEL TRASPORTO ESPRESSO

DHL Express è azienda leader mondiale nel trasporto espresso internazionale. Parte del Gruppo Deutsche Post DHL, DHL Express è specializzata nella consegna di documenti e merci urgenti in oltre 220 paesi in tutto il mondo.

In Italia, DHL Express, che ha sede legale a Rozzano (Mi), impiega circa 4.300 dipendenti e serve quasi 60.000 clienti grazie a una flotta composta da 1.900 veicoli (1.550 furgoni e 350 camion), 17 aerei e una presenza capillare sul territorio

rappresentata da 79 sedi (9 Hub/Gateway internazionali, 2 Hub domestici, 68 service center) e oltre 650 Servicepoint. I tre Hub internazionali sono quelli di Bergamo (Air), Milano Malpensa (Air) e Carpiano, in provincia di Milano (Ground); i 6 Gateway sono localizzati ad Ancona, Bologna, Roma Ciampino, Napoli, Venezia e Pisa, i 2 Hub domestici a Bologna e Roma.

Nel mondo, DHL è leader nel settore della logistica, specializzato nel fornire soluzioni innovative e perso-

nalizzate nei settori dell'espresso internazionale, cargo via aereo e mare, di trasporto terrestre e ferroviario, della logistica e dei servizi postali internazionali. Il network internazionale di DHL collega oltre 220 paesi in tutto il mondo e impiega 315mila dipendenti.

Il Gruppo ha generato un fatturato di oltre 55 miliardi di euro nel 2013. Il Gruppo Deutsche Post DHL ha inaugurato nel 2008 una strategia eco-compatibile a livello mondiale con l'obiettivo di abbattere del 30

per cento le emissioni di CO2 entro il 2020 a livello mondiale. A oggi, in soli 5 anni, le emissioni di CO2 sono state abbattute del 16 per cento, risultato che rappresenta più della metà del target complessivo previsto.

Anche in Italia DHL Express è attiva nella ricerca di soluzioni di logistica sostenibile con l'obiettivo di diventare la prima azienda "green" del settore trasporto espresso. Grazie a un piano di rinnovamento della flotta iniziato nel 2010, oggi DHL Express dispone di veicoli con dotazioni Euro 5, metano, elettrico e a pedalata assistita.

UPS Tripletta di espansione in Europa

UPS amplia tre strutture internazionali per soddisfare la crescente domanda da parte della clientela retail e high-tech. Questa espansione aggiunge circa 20mila mq al network globale UPS per la supply chain. Le strutture ampliate si trovano nelle città di Krefeld, in Germania, Butzbach, in Germania, nei pressi di Francoforte sul Meno, e Venlo, in Olanda.

UPS, che sul finire del 2014 di avere aggiunto 110mila mq a quattro strutture nordamericane, dispone in totale di 596 strutture per la gestione supply chain, per



una superficie complessiva a livello globale di oltre tre milioni di mq.

"Proseguiamo -ha dichiarato Harald Peters, vicepresidente di UPS Contract Logistics in Europa - con l'espansione della nostra presenza e della nostra capacità nell'ambito dei servizi di Contract Logistics in Europa al fine di soddisfare la crescente domanda da parte della clientela B2B e B2C. Gli investimenti nelle strutture sono la riprova del costante impegno volto ad offrire ai clienti in Europa soluzioni in grado di accrescere la loro competitività".

I servizi e le competenze



offerti dalle strutture di UPS includono: stoccaggio e evasione ordini, gestione magazzino, trasporto e resi; etichettatura e imballaggio personalizzati, assemblaggio espositori retail, riparazione componenti critiche, consegna same-day.

Nello specifico, la struttura di Krefeld è stata ampliata di 5mila mq a seguito dell'incremento della clientela retail e high-tech. La struttura offre servizi post-vendita. A Butzbach la crescita dei settori retail e high-tech e la competenza post-vendita hanno determinato l'esigenza di ampliare di 7mila mq la struttura.

Venlo, strategicamente ubicata tra due spazi in locazione già adibiti a servizi di Contract Logistics e distribuzione, presenta una struttura di 8.500 mq, resasi necessaria a fronte dell'incremento della clientela high-tech e retail. Tra i servizi è inclusa la distribuzione post-vendita.

DHL EXPRESS

Malpensa porta d'accesso per Europa, Asia e Usa

IL LEADER MONDIALE DELLA LOGISTICA INAUGURA NELL'AEROPORTO INTERCONTINENTALE DI MILANO MALPENSA IL NUOVO HUB ESTESO SU UNA SUPERFICIE COMPLESSIVA DI OLTRE 11 MILA METRI QUADRATI CHE RAPPRESENTA UNO SNODO IMPORTANTE NEI TRAFFICI DI MERCI A LIVELLO GLOBALE. L'INVESTIMENTO DI 3,8 MILIONI DI EURO CONSENTE A DHL EXPRESS DI RAFFORZARE LA PROPRIA STRATEGIA GRAZIE AI NUOVI COLLEGAMENTI CON IL VECCHIO CONTINENTE, GLI STATI UNITI E HONG KONG.

PIETRO VINCI
MALPENSA

Forte ampliamento della rete logistica di DHL Express. Il



Alberto Nobis, Amministratore delegato di DHL Express Italia

leader mondiale nel trasporto espresso internazionale, d'accordo con Sea, la società di gestione degli aeroporti milanesi di Malpensa e Linate, ha inaugurato all'aeroporto di Malpensa il nuovo Hub internazionale DHL Express, centro di smistamento delle spedizioni destinate ai paesi esteri e nuova porta di accesso per Europa, Asia e Stati Uniti. Con il nuovo Hub di Malpensa, che gestisce attualmente 12mila spedizioni al giorno, pari al 20 per cento delle merci movimentate quotidianamente in tutta Italia, DHL Express rafforza ulteriormente le proprie lane strategiche, grazie ai nuovi collegamenti

con il vecchio continente e con Stati Uniti e Hong Kong, che permettono di rispondere, in maniera ancor più flessibile, alle esigenze di business

richiesto un investimento di 3,8 milioni di euro, si estende su una superficie complessiva di 11.620 metri quadrati; è composta da magazzino (8mila metri quadrati), aree di servizio esterne (3.300 metri quadrati), uffici (320 metri quadrati) e impiega circa 70 nuovi lavoratori tra diretti e indiretti.

"Questa inaugurazione rappresenta un passo chiave nella strategia di sviluppo di DHL Express Italia - ha commentato Alberto Nobis, Amministratore delegato di DHL Express Italia - Il nuovo Hub di Milano Malpensa, insieme a quello di Bergamo, costituisce un potentissimo strumento di supporto al sistema economico italiano al servizio dell'internazionalizzazione delle imprese. Abbiamo scelto l'aeroporto di Malpensa perché riteniamo costituisca un'infrastruttura strategica del sistema di connettività internazionale e intercontinentale del Nord Italia con enormi potenzialità di sviluppo".

Dello stesso avviso Pietro Modiano, Presidente Sea: "L'aeroporto di Milano Malpensa movimentava il 55 per cento del traffico merci italiano classificandosi primo nel settore cargo in Italia ed è anche l'aeroporto che nel 2014 ha registrato la più rapida crescita in Europa, rispetto agli scali della sua categoria, con un aumento del traffico merci del 9,1 per cento rispetto all'anno precedente con circa 460mila tonnellate. Oggi a Malpensa si effettuano oltre 220 voli cargo alla settimana operati dalle più importanti compagnie aeree del settore. Siamo perciò molto contenti della scelta di DHL di stabilire qui a Malpensa un nuovo Hub che in pochi mesi ha trovato posto nell'ex polo cargo dello scalo appena ristrutturato per rispondere al meglio

alle loro esigenze e garantire alla propria clientela i più alti livelli di affidabilità, puntualità e tempestività delle spedizioni".

DHL Express in Italia gestisce un network logistico composto da ben 11 basi e la flotta dell'operatore logistico è composta da quasi 2mila mezzi, di cui un centinaio elettrici. Il Gruppo Sea gestisce e sviluppa gli aeroporti di Milano Malpensa e Milano Linate e si posiziona tra i primi dieci gestori in Europa per volume di traffico, sia nel segmento passeggeri che in quello merci, e in Italia è rispettivamente al secondo e al primo posto in tali aree di business. In particolare, Milano Malpensa Cargo movimentava più del 50 per cento del traffico merci nazionale. Il sistema aeroportuale gestito dal Grup-

po Sea si articola sugli scali di: Milano Malpensa Terminal 1, terminal dedicato alla clientela business e leisure su rotte nazionali, internazionali e intercontinentali, con aree destinate a vettori di linea e charter; Malpensa Terminal 2, terminal destinato al traffico low cost di alta fascia; Milano Malpensa Cargo, infrastruttura a supporto del trasporto cargo, che consente la gestione di oltre 500mila tonnellate annue di merce; Milano Linate, aeroporto che serve una clientela prevalentemente frequent flyer su rotte nazionali e internazionali intra UE di particolare appeal. Le attività del Gruppo Sea includono tutti i servizi legati alla gestione e alla sicurezza aeroportuale, l'offerta di servizi commerciali agli utenti e operatori degli scali.



Uno degli aeromobili stazionanti nel nuovo hub DHL Express Italia all'aeroporto di Milano Malpensa.

GS1 ITALY-INDICOD-ECR

La collaborazione a tutto campo, una leva sempre più importante

VALENTINA MASSA
MILANO

Parlare di gestione ottimale del processo logistico in ottica collaborativa in una filiera come quella del largo consumo, che movimentata circa tre miliardi di colli ogni anno, significa parlare di margini di miglioramento in termini di efficienza e di sostenibilità. Questi i temi che hanno richiamato oltre 200 partecipanti al convegno "La logistica collaborativa: una leva sempre più strategica", organizzato da GS1 Italy-Indicod-Ecr per presentare i risultati delle attività dedicate alla reingegnerizzazione dei processi di filiera svolte in ambito Ecr Italia. Risultati che riconoscono nell'efficienza delle unità di carico e nella saturazione dei mezzi di trasporto le due leve collaborative su cui deve concentrarsi la filiera del largo consumo italiana se vuole ridurre ulteriormente i costi del sistema industria-distribuzione, a vantaggio del consumatore. "Unità di carico efficienti e una saturazione dei viaggi prossima al 100 per cento - ha dichiarato Stefano Agostini, Presidente e Amministratore Delegato di Sanpellegrino Nestlé Waters e Consigliere di GS1 Italy-Indicod-Ecr nel suo intervento di apertura - determinano un risparmio potenziale del 47 per cento delle emissioni di CO2, ovvero di 510mila t l'anno. Non solo: a parità di flussi, questo scenario equivale per il sistema a un risparmio di 600 milioni di km percorsi e di 750 milioni di euro in costi di trasporto. Sono numeri importanti per le imprese del largo consumo e per l'intero



DIMINUZIONE DEL 47 PER CENTO DI EMISSIONI DI CO2, MENO 600 MILIONI DI KM PERCORSI E MENO 750 MILIONI DI EURO DI COSTI DI TRASPORTO. SONO I DATI ILLUSTRATI IN UN CONVEGNO, ALLA PRESENZA DI DOCENTI UNIVERSITARI DI LOGISTICA E DI RESPONSABILI DELLA SUPPLY CHAIN DI AZIENDE DI GROSSE DIMENSIONI. OBIETTIVO: FOTOGRAFARE I FLUSSI LOGISTICI E LA LORO MORFOLOGIA, APPROFONDIRE IL

TEMA DELLA SATURAZIONE DEI MEZZI E ANALIZZARE I COSTI DELLA MANCATA OTTIMIZZAZIONE.

sistema paese".

Questi numeri sintetizzano anche il valore della collaborazione di filiera nella logistica e un richiamo ai ben più ampi benefici che, secondo Daniel Corsten, docente all'IE Business School di Madrid, "potrebbe ricevere il largo consumo italiano dalle buone pratiche Ecr per superare la frammentazione che lo caratterizza. A patto che la loro implementazione - afferma

Corsten - si basi su un solido allineamento degli obiettivi e su validi meccanismi di coordinamento".

"La collaborazione di filiera - ha commentato Silvia Scalia, Coordinatore Ecr Italia di GS1 Italy-Indicod-Ecr - richiede il superamento del perimetro aziendale e l'adozione di modelli di condivisione dei processi tra tutti gli attori della filiera. Principi cui da sempre s'ispirano le a-

ziende che partecipano a Ecr Italia, rendendo possibile la realizzazione di soluzioni innovative e strumenti operativi che favoriranno le buone pratiche della logistica collaborativa". Il riferimento è ai risultati delle attività di ricerca che Ecr Italia ha svolto in collaborazione con i poli universitari rappresentati da Fabrizio Dallari, Direttore del Centro di Ricerca sulla Logistica di LIUC Università Cattaneo,

e da Gino Marchet, Professore ordinario di Logistica del Politecnico di Milano. In primis la mappatura dei flussi logistici: uno studio dei fenomeni che caratterizzano la logistica del sistema del largo consumo italiano e una fotografia dei flussi logistici e della loro morfologia, la quantificazione del loro dimensionamento e un approfondimento specifico sulla saturazione dei mezzi sia in

pianta che a volume. A seguire l'analisi dei costi della mancata ottimizzazione: una quantificazione dei costi delle attività del processo "order to delivery" che ha evidenziato i differenziali di costo esistenti tra pratiche logistiche e modelli di riordino differenti, e ha prodotto un vero e proprio Simulatore di Riordino Ottimo di filiera: si tratta di SI.RI.O., un tool che consente di valutare il differenziale di costo tra diverse ipotesi di riordino per una determinata referenza. Infine un atlante della logistica: mappa geografica aggiornata e un censimento dei principali nodi logistici - oltre mille tra Ce.Di e centri di stoccaggio di beni di largo consumo alimentare gestiti da operatori logistici - presenti sul territorio italiano, con l'obiettivo di fornire una visione della rete distributiva nazionale e di evidenziare le opportunità di ottimizzazione lungo la filiera e di transport & asset sharing.

Il convegno ha inoltre ospitato gli interventi di Andrea Mantelli, Responsabile Supply Chain di Conad, e di Marco Porzio, Supply Chain Director of South European Region di Nestlé Purina, entrambi portavoce del punto di vista delle aziende sul significato e gli impatti dell'adozione di soluzioni condivise e pratiche collaborative. La mattinata ha anche offerto una panoramica sulle attività nell'agenda di Ecr Italia, presentata dai rappresentanti delle aziende aderenti: il tema "Intermodability" è stato affrontato da Marco Digiacomantoni, Transportation Manager Italy di Procter & Gamble; Paolo Rangoni, Direttore Supply Chain di Carrefour Italia, ha offerto un approfondimento dedicato a "Modelli e costi di gestione dei Pallet"; di "Optimal Shelf Availability" ha parlato Mauro Maiocco, Value Chain and Customer Relations Manager di L'Oréal; al tema "Eccedenze alimentari e riduzione degli sprechi" ha dedicato il suo intervento Carlo Delmenico, Direttore Responsabilità Sociale d'Impresa di Sma.

OM STILL

Traguardi più ambiziosi con il cervo Jägermeister

Consegnati 21 nuovi carrelli RX 20 al noto produttore di liquore alle erbe, dieci dei quali personalizzati con una livrea d'eccezione: il cervo e il nome del marchio sono stati dipinti sulla prima mano di verniciatura nera del carrello.

PIETRO VINCI
LAINATE

OM STILL, azienda leader nella progettazione e produzione di carrelli elevatori, macchine da magazzino e sistemi per la logistica integrata, ha consegnato dieci carrelli elevatori elettrici, sette commissionatori verticali e quattro transpallet alla Società Mast-Jägermeister. I mezzi sono utilizzati nelle sedi Jägermeister di Lindenberg, Wolfenbüttel e Kamenz.

Jägermeister era già stato cliente OM STILL sino al 2010: l'ordine di dieci carrelli

elevatori elettrici e undici carrelli da magazzino testimonia la volontà dell'azienda di tornare ad affidarsi a OM STILL, per cogliere nuovi e ambiziosi traguardi. A far pendere l'ago della bilancia a favore dei mezzi OM STILL sono stati gli aspetti relativi a sostenibilità ambientale, ergonomia e sicurezza.

Grazie alla dimensione compatta e alle rivoluzionarie caratteristiche tecniche che li caratterizzano, i mezzi OM STILL si adattano perfettamente alle esigenze di movimentazione del cliente e consumano meno energia dei car-

relli che erano utilizzati in precedenza. I carrelli sono stati inoltre personalizzati per meglio rispondere alle esigenze del cliente. Per ragioni di sicurezza Jägermeister ha scelto di limitare la velocità di guida dei mezzi, mentre per garantire agli addetti le migliori condizioni di lavoro possibili il sedile del guidatore è stato dotato di ammortizzatori pneumatici e riscaldamento integrato, allo scopo di garantire un comfort particolare.

"L'atteggiamento di OM STILL durante tutta la fase di gara - afferma Jens Kramer,



Technical Buyer responsabile degli acquisti in Jägermeister - è stato estremamente professionale e cooperativo. Le nostre domande e le nostre richieste sono state sempre ascoltate, comprese e gestite tempestivamente. Siamo entusiasti dei nuovi mezzi, che sono compatti, eco-compatibili e hanno una tecnologia all'avanguardia. Inoltre, per i

nostri collaboratori sono tanto confortevoli quanto sicuri".

La ritrovata collaborazione tra le due aziende è stata celebrata in modo molto originale. I carrelli RX 20 sono stati personalizzati con un'esclusiva Jägermeister: il cervo e il nome del marchio del noto produttore di liquore alle erbe sono stati dipinti sulla prima mano di verniciatura nera del

carrello. "In tutta la mia carriera - afferma con orgoglio Heinz Brockmann, Regional Sales Manager di OM STILL Hannover - non avevo mai visto una verniciatura tanto particolare. Per realizzare questo capolavoro ci siamo affidati a partner d'eccezione, che ci hanno sostenuto durante la realizzazione. Credo che il risultato parli da solo".

NETCOMM

L'indispensabile asset strategico nell'eCommerce

LE ATTIVITÀ DI FULFILMENT DECLINATE PER LE VENDITE ON LINE SONO STATE IL FOCUS DEL QUARTO APPUNTAMENTO NETCOMMCONNECT. PIÙ DI UN ACQUISTO SUL WEB SU DUE È RELATIVO A PRODOTTI FISICI CHE DEVONO ESSERE RECAPITATI ALL'ACQUIRENTE. PER SODDISFARE LE ESIGENZE DEI CLIENTI E RIDURRE AL MINIMO I TEMPI SI FANNO STRADA I SERVIZI DI CONSEGNA EXPRESS E LA CONSEGUENTE NECESSITÀ DI RIVOLGERSI A CENTRI LOGISTICI SPECIALIZZATI.

VALENTINA MASSA
MILANO

La logistica e le attività specifiche di Fulfilment declinate per l'eCommerce sono stati gli argomenti centrali del quarto appuntamento di NetcommConnect, ciclo d'incontri focalizzati su alcuni dei temi più rilevanti dell'eCommerce organizzato dal Consorzio Netcomm con il supporto di Showroomprive.com.

Secondo l'ultima indagine Net Retail promossa da Netcomm ben 56 acquisti su 100 in Italia sono relativi a prodotti fisici con 9,5 milioni di consegne medie mensili di beni comprati online. La costante crescita dei volumi in questo settore porta le aziende a confrontarsi e a diventare sempre più competitive in termini di servizi logistici e fulfilment, attività che giocano un ruolo chiave nella costruzione della customer experience finale.

"Il delivery - ha commentato Roberto Liscia, Presidente di Netcomm - è una componente essenziale del livello di soddisfazione dei consumatori e ancora poco si è fatto in Italia su questa componente fondamentale dell'esperienza di acquisto. Nell'eCommerce più di un acquisto on line su due è relativo a prodotti fisici, oggetti



Virginia Hernandez, International PR Manager and Business Development di Showroomprive.com

che devono essere recapitati all'acquirente. Inoltre nove casi su dieci il bene è recapitato dal sistema di consegna presso un indirizzo indicato dall'acquirente (più spesso in casa, talvolta presso un ufficio o un luogo terzo). Solo nel 5 per cento dei casi i prodotti fisici acquistati on line sono ritirati dal cliente presso un punto vendita o un punto di ritiro indicato dal venditore. E proprio la gestione del reso continua a essere uno degli elementi più critici nella percezione degli acquirenti online".

"Le attività di logistica - commenta Virginia Hernandez, International PR Manager and Business Develop-

ment di Showroomprive.com - ricoprono per noi un ruolo chiave. Per soddisfare sempre al meglio le esigenze dei nostri soci, garantiamo un innovativo servizio di Consegna Express in 72 ore, negli otto Paesi Europei in cui siamo presenti, e 24 ore in Francia, applicabile a circa il 30-40 per cento delle nostre vendite. A fronte di una crescita di circa il 40 per cento per il 2014, che va a influenzare direttamente tutte le attività di logistica e fulfilment, ci siamo di recente affidati al centro logistico Dispeo, specializzato nel commercio elettronico e il più grande in Francia in termini di gestione degli ordini per il settore dell'eCommerce



Roberto Liscia, Presidente di Netcomm

ce. Questa nuova alleanza permetterà di preparare in meno di due ore gli ordini di magazzino realizzati sia in Italia che nel resto dei paesi in cui operiamo, riducendo al minimo i tempi di consegna e adattando le operazioni logistiche alla iper-crescita della società".

Durante l'evento si è trattato in modo approfondito il tema della logistica e delle attività di fulfilment nelle vendite online analizzando i diversi aspetti che rendono questi processi un asset fondamentale per il settore dell'eCommerce. A guidare la discussione e stimolare il confronto tra le esperienze dirette dei partecipanti in quest'occasione sono intervenuti Pina Putzulu, Strategy&Innovation Director in DHL Supply Chain, e Gianluca Ferranti, co-founder e CEO di Vivocha.com. "C'è un focus preciso - ha commentato Pina Putzulu - sul settore dell'eCommerce che si è deciso di incrementare. In DHL abbiamo realizzato una Divisione specifica perché il commercio elettronico è un ambito in cui la logistica ricopre un ruolo fondamentale e si lega strettamente al concetto di customer care. Le sfide sono molte nel passaggio dal fisico all'eCommerce e vanno dalla complessità della consegna alla previsione dei volumi, dalle dinamiche legate al mobile payment al border trade che implica una conoscenza approfondita dei mercati di riferimento. La divisione Supply Chain si occupa di logisti-

ca integrata: dalla produzione al cliente finale. Per il commercio on line e nei settori del Fashion e del B2C offriamo già diverse soluzioni molto evolute e End to End Solution: dal sito alla consegna. La nostra esperienza in ambito B2B ci facilita nell'offrire un alto livello anche nel B2C: con i nostri servizi, integriamo la logistica alla customer care".

"I temi del customer service e della customer care - ha dichiarato Gianluca Ferranti - sono parte fondante della relazione con il cliente e diventano centrali nel commercio elettronico dove cambiano le regole dell'acquisto rispetto al negozio fisico. Quello che noi cerchiamo di fare è "riumanizzare" l'esperienza d'acquisto portando il supporto al cliente anche nell'online: in un'ottica di fulfilment per l'eCommerce operiamo su processi di vendita ma anche di post-vendita. Vediamo sempre più spesso che il canale on line poco si sposa con i canali asincroni tradizionali: noi offriamo un approccio con soluzioni multicanale e la chat è lo strumento che ci viene richiesto più spesso dai clienti. Nel 2014 si è assistito inoltre all'esplosione delle tecnologie di customer service applicate alle app per acquisti mobile. Il mobile e l'on line permettono di abbattere i costi, prevediamo che tra pochi anni il servizio di assistenza telefonico andrà sempre più a diminuire la propria presenza, fino a poter scomparire del tutto".

TNT Road giornaliero verso la città dei sultani

TNT ha lanciato un servizio giornaliero e schedato via road per Istanbul quale risposta al continuo crescere degli scambi commerciali tra Turchia, Europa e oltre. La linea collega Istanbul a Sofia, capitale della Bulgaria e tutti i Paesi europei attraverso l'European Road Network. TNT è attualmente il solo corriere espresso ad effettuare una connessione schedata via road tra l'Europa e Istanbul, offrendo un'alternativa economica e affidabile per le consegne meno urgenti.

I tempi di passaggio da Istanbul ai centri-chiave del business europeo vanno dai quattro ai sette giorni, a seconda della distanza. In Turchia, TNT opera con un network che comprende 26 fra Hub e Filiali e con una flotta di 328 veicoli che connette Istanbul con altre grandi città, quali ad esempio Ankara, Izmir, Adana e Bursa.

Il nuovo servizio road giornaliero completa il servizio notturno espresso aereo per Istanbul, attivo da tempo. L'economia della Turchia dal 2010 è cresciuta a una media annua del 6 per cento, grazie alla domanda interna e al mi-



glioramento delle attività commerciali. Una crescita del 3 per cento è attesa per il 2015. L'Unione Europea è il partner principale per gli scambi commerciali con la Turchia, sia in import sia in export.

TNT ha inoltre annunciato un collegamento bisettimanale via road tra Sofia e Pristina, la capitale del Kosovo, per estendere la copertura del Sud Est Europa. Il servizio consente ai clienti di trasportare pallet fino a 500 kg così come i colli. Queste spedizioni raggiungono Pristina il giorno successivo alla partenza per Sofia. Questi miglioramenti sono le più recenti azioni intraprese da TNT sulla base della sua strategia Outlook per incrementare la portata, la velocità e l'efficienza delle sue operazioni road in Europa.

"TNT - ha commentato Ian Clough, Managing Director di TNT International Europe - ha il più affidabile, veloce ed esteso network road in Europa. Queste nuove rotte migliorano l'efficienza operativa dello European Road Network di TNT fornendo un ampio accesso ai mercati in rapidissima evoluzione del Sud Est europeo e facilitano una più stretta integrazione con l'Unione Europea".



Ben 56 acquisti su 100 in Italia sono di prodotti fisici con 9,5 milioni di consegne medie mensili di beni comprati online.

FORTE DELLA SUA SPINTA INNOVATIVA, LA CASA TEDESCA HA OTTENUTO PER L'OTTAVA VOLTA IL RICONOSCIMENTO, QUEST'ANNO ASSEGNATO PER "L'ESEMPLARE INTEGRAZIONE TRA ORDINI DI VEICOLI E APPROVVIGIONAMENTO DI MATERIALI".

GIANCARLO TOSCANO
RUSSELSHEIM

Per l'ennesima volta Opel premiata per la sua spinta innovativa. Al Terzo Forum per la Logistica nel settore Automotive di Lipsia, il presidente della giuria Wolfgang Stölzle ha consegnato a Michael Scholl, Director Supply Chain di Opel, il "Premio VDA 2015 per la Logistica". È l'ottava volta che l'Associazione Tedesca dell'Industria dell'Automobile (VDA) assegna il premio all'azienda che si è maggiormente distinta per un intelligente sistema della logistica che può fungere da modello per gli altri attori del settore automotive. "Questo sistema - ha dichiarato Michael Scholl nel corso della premiazione a Lipsia - ci aiuta a soddisfare le richieste dei clienti nei tempi stabiliti conservando la necessaria flessibilità. Ci permette inoltre di ottimizzare

GENERAL MOTORS

L'innovazione Opel conquista il prestigioso Premio VDA



la value chain e il programma di produzione. Possiamo reagire rapidamente e in modo flessibile a eventuali cambiamenti pur mantenendo una totale trasparenza".

Gli ordini dei veicoli e gli approvvigionamenti dei materiali sono i due principali am-

biti operativi degli esperti di logistica nell'industria automobilistica. Opel è riuscita a integrare organizzazione e procedure di questi due settori. La caratteristica più significativa del nuovo sistema è che gli ordini che giungono agli stabilimenti produttivi

vengono gestiti in tempo reale tenendo simultaneamente conto della disponibilità dei materiali, e soprattutto la pipeline dei fornitori esteri di materiali. Di conseguenza, la programmazione degli ordini non risulta più sequenziale, bensì integrata, e il sistema

consente a Opel di reagire con maggiore rapidità a eventuali cambiamenti. "Questa soluzione innovativa - ha confermato Katherine Worthen, Vice President, Purchasing and Supply Chain del Gruppo Opel - è un ulteriore esempio della filosofia Opel

"Cambia il tuo modo di pensare" e della nostra volontà di rinnovare la cultura aziendale. Abbiamo modificato le strutture organizzative e, grazie a un team multidisciplinare, abbiamo introdotto un sistema che ci assicura un'elevata flessibilità a vantaggio dei nostri clienti".

Il nuovo sistema offre innumerevoli vantaggi, tra cui trasparenza, flessibilità, riduzione delle scorte di materiale e dei trasporti speciali, per menzionarne solo alcune. Anche i clienti si avvantaggiano della nuova formula, che consente di rispettare le date di consegna delle vetture in modo ancora più preciso.

Il sistema è stato sviluppato da un team multidisciplinare Opel, composto da esperti di logistica, gestione dei materiali, gestione degli ordini e informatica, in collaborazione con Flexis, fornitore di servizi informatici di Stoccarda. Il sistema permette di operare su un orizzonte di 40 settimane e tiene in considerazione circa 45mila codici per 20 modelli Opel realizzati in sette stabilimenti produttivi in Europa.



LL Communication

Per un grande evento come EXPO Milano 2015 scegli un partner sicuro e affidabile.

Velocità, affidabilità e sicurezza sempre al tuo fianco per il trasporto ed il rifornimento dei tuoi prodotti. Con il suo Hub strategico di Milano e i magazzini delle Concessioni in area, Palletways, il primo Network specializzato nel trasporto espresso di merce su pallet, è il partner ideale per assicurarti consegne ancora più veloci e rifornimenti costanti per tutta la durata dell'evento.

Per maggiori informazioni consultare il sito www.palletways.com



TI ASPETTIAMO AL VINITALY padiglione F stand G3

L'EXPO è servito.
EXPO is served.
EXPO ist serviert.



Palletways
We Deliver

Copyright Palletways Europe GmbH



Il Network espresso per merce palletizzata

Trova il tuo Concessionario di zona su

www.palletways.com