



IL MONDO DEI TRASPORTI

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

Piena fiducia dell'azienda di Cuneo in Iveco

La carica dei seicento firmata Lannutti

SONO BEN 610 I NUOVI STRALIS XP E NP CHE FANNO PARTE DELL'ACCORDO DI FORNITURA TRA IVECO E L'OPERATORE LOGISTICO PIEMONTESE, CHE RINNOVA COSÌ LA PROPRIA FLOTTA ALL'INSEGNA DELLA MIGLIORE SOSTENIBILITÀ.

Fabio Basilico a pagina 22



GRAZIE ALL'ALLEANZA TCT CON BCUBE

Catiello on the world



Altieri a pagina 14

RENAULT BUSINESS BOOSTER TOUR 2017

FESTIVAL DEI VAN ALLESTITI

Sono tutti positivi gli argomenti a favore della riproposizione, per il terzo anno consecutivo, del Renault Business Booster Tour, la carovana di veicoli commerciali allestiti che presenta, in ben 200 tappe, le soluzioni personalizzate della Losanga per tutte le esigenze professionali.

INSERTO pagina VIII

MERCEDES-BENZ VANS

AtTrazione fatale

Metti una giornata in alta montagna, immersi nella neve e nel ghiaccio. Le condizioni ideali per Mercedes-Benz per mettere alla prova e dimostrare il valore della sua proposta a trazione integrale.



Servizio a pagina 26

CELEBRATI I SETTANT'ANNI DI MERCEDES-BENZ UNIMOG

La forza al servizio del sociale

Bridgestone

Palomba: "Grande attenzione alle flotte"



L'evoluzione serrata del settore trasporti e logistica ha spinto le flotte a concentrarsi su un continuo processo di riorganizzazione strategica. Così risponde Bridgestone.

A pagina 38



Anteo

Maietti: "Una vera grande escalation"

Anteo festeggia quest'anno il 48esimo anno di attività. Oggi la società protagonista nel settore delle sponde caricatori vanta una solida presenza sul mercato.

A pagina 31

Thermo King

Zanframundo: "Queste le nostre ambizioni"



Connettività standard di serie. Perché quando la telematica arriva nel settore del freddo, maggiore produttività e riduzione del TCO sono possibili con le nuove unità di Thermo King SLXi.

A pagina 30

INSERTO pagina VI

Veicoli Commerciali Renault

Fai crescere il tuo business come la tua famiglia.



Gamma Veicoli Commerciali

da **289€*** al mese

Anticipo 0 € - 48 mesi

Con manutenzione ordinaria e straordinaria inclusa.

Gamma veicoli commerciali Renault. Emissioni di CO₂: da 112 a 249 g/km. Consumi (ciclo misto): da 4,3 a 9,5 l/100 km. Emissioni e consumi omologati. Foto non rappresentativa del prodotto.
*Offerta di Noleggio Lungo termine Renault Lease: 48 mesi/100.000 km totali con anticipo € 0 per Renault KANGOO EXPRESS Compact Energy dCi 75 Euro 6. Il canone (IVA esclusa) comprende: manutenzione ordinaria e straordinaria, assicurazione RC auto senza franchigia, assicurazione furto/incendio e Kasko con scoperto 10% e franchigia € 500, assistenza stradale 24h, costo tassa di proprietà. L'offerta, valida fino al 31/03/2017, non è vincolante per Renault Lease ed è soggetta all'approvazione da parte della stessa, dei requisiti economici e di affidabilità del richiedente, nonché alle variazioni di listino.

MAN TRUCK & BUS

TGE primo tra i grandi

FABIO BASILICO
VERONA

L'onore di rappresentare MAN al Transpotec di Verona è stato quest'anno dato al TGE, storica novità nel complesso dell'offerta del costruttore tedesco per la prima volta presentato in Italia. Con TGE MAN entra ufficialmente nel segmento dei veicoli commerciali leggeri (con Ptt da 3 a 5,5 t) e nel contempo diventa un fornitore di soluzioni di trasporto full range, dai van fino ai pesanti. Con due varianti di passo, tre altezze di tetto e altrettante varianti di lunghezza, TGE mette a disposizione degli utenti professionali varie soluzioni di carrozzeria che vanno dal furgone chiuso alla versione Combi finestrata, ai telai con cabine singole e doppie. Numerose sono le possibilità di allestimento, in totale sintonia con le esigenze di un mercato fortemente competitivo e dall'ormai evidente tendenza alla specializzazione come è quello dei veicoli commerciali.

Con uno stand di ben 3.000 metri quadrati MAN Truck & Bus Italia è stata senza dubbio uno dei principali protagonisti del Transpotec. Accanto al TGE, il Leone ha esposto l'intera gamma di camion e autobus di ultima generazione, tra



spettacoli, musica e molte altre iniziative che hanno coinvolto i visitatori, tra cui quelle legate alla salute e alla sicurezza degli autisti. L'offerta truck MAN comprende la gamma TGL (da 7,49 a 12 tonnellate), la media TGM (da 12 a 26 tonnellate) e le gamme TGS e TGX che coprono il segmento pesante da 18 a 44 tonnellate di peso totale a terra. Nel campo dell'autotrazione pesante, il TGX con motore da 640 cv e

convertitore di coppia-frizione garantisce impieghi fino a una massa totale della combinazione di 250 tonnellate. Nel settore autobus il Gruppo MAN è rappresentato dai marchi MAN e Neoplan, la cui offerta comprende autobus turistici, urbani e interurbani nonché telai.

Oltre il Transpotec, il legame di MAN con Verona ha radici profonde. Cultura, giochi e molte altre iniziative hanno suggellato il sodalizio

tra il costruttore tedesco e la città scaligera. Ecco allora il camion aerografato, il contest fotografico sulle vite in viaggio, le occasioni di intrattenimento per grandi e piccoli, un pianoforte sotto le stelle e una mascotte con le sembianze di un tenero leone pronto a regalare abbracci ai passanti. La filiale italiana di MAN Truck & Bus, con sede a Dossobuono di Villafranca e presente da 30 anni nella provincia veronese, ha pro-

pone una serie di eventi per rafforzare la sua presenza sul territorio, con un occhio di riguardo per l'ambiente e il sociale. Per tutto febbraio, con il patrocinio del Comune di Verona, MAN ha portato nelle piazze cittadine appuntamenti originali e unici.

“Le iniziative in scaletta - ha spiegato Marco Lazzoni, Direttore Generale di MAN Truck & Bus Italia - hanno avuto un comune denominatore: Verona. Non solo la cit-

ALL'INSEGNA DEL MOTTO “BORN IN GERMANY” MAN TRUCK & BUS ITALIA È STATA SENZA DUBBIO UNO DEI PRINCIPALI PROTAGONISTI DEL TRANSPOTEC. ACCANTO ALLA STORICA NOVITÀ MAN TGE PER IL SETTORE VAN, IL LEONE HA ESPOSTO L'INTERA GAMMA DI CAMION E AUTOBUS DI ULTIMA GENERAZIONE, TRA SPETTACOLI, MUSICA E MOLTE ALTRE INIZIATIVE CHE HANNO COINVOLTO I VISITATORI, TRA CUI QUELLE LEGATE ALLA SALUTE E ALLA SICUREZZA DEGLI AUTISTI.

tà che ci ospita da più di trent'anni, il ponte naturale tra Italia e Germania, tra Italia ed Europa, tra presente e futuro, ma anche la città che dal 22 al 25 febbraio, in occasione del Transpotec Logitec, ha ospitato la più grande fiera dell'autotrasporto e della logistica. A questa città, punto di riferimento per l'arte e la cultura, abbiamo voluto regalare un ricco calendario di eventi che ben descrive cosa intendiamo per crescita sostenibile, ossia qualcosa che non passa solo dall'attività economica ma anche dal costante impegno a favore del territorio, dell'ambiente e del sociale. Attraverso i tanti appuntamenti che hanno animato la città, abbiamo richiamato l'attenzione dell'opinione pubblica su tematiche di interesse generale come la mobilità, la sicurezza o la prevenzione delle malattie, fronte sul quale siamo impegnati in prima linea con un progetto di telemedicina dedicato agli autotrasportatori che, pur in un'epoca di grande interesse per la guida autonoma, rimangono al centro della nostra attenzione”.



Il Neoplan Skyliner; a sinistra e in alto il nuovo MAN TGE.

FATTURATO IN CRESCITA DEL 30 PER CENTO PER MAN TRUCK & BUS ITALIA

L'ANNO DEL LEONE

MAN Truck & Bus Italia ha chiuso con Meritata soddisfazione un buon 2016. Con un aumento del fatturato del 30 per cento a oltre 230 milioni di euro la filiale italiana del costruttore tedesco ha messo a segno una delle più importanti crescite sul mercato nazionale. Risultato che pone l'azienda di Dossobuono tra le prime 30 della provincia di Verona per fatturato e sul podio delle società automotive. Come sappiamo, il 2016 ha fatto segnare una ripresa del settore con dati decisamente incoraggianti per il mercato dei veicoli industriali, grazie anche agli incentivi e agevolazioni statali. Le immatricolazioni complessive per il segmento oltre le 6 tonnellate si attestano a più di 21mila unità. MAN Truck ha incrementato la propria quota di una frazione di punto percentuale, un dato positivo rafforzato ulteriormente nel segmento lungo raggio dalle versioni carro - con una crescita significativa di oltre due punti percentuali - e dalla conferma di MAN come marchio di riferimento per il settore cava cantiere e trasporti eccezionali con una quota di circa il 10 per

cento. Anno positivo anche per MAN Bus. L'apprezzamento per gli autobus MAN e Neoplan si consolida anno dopo anno e la quota di mercato di MAN Truck & Bus Italia è stata costantemente oltre il 10 per cento. MAN si conferma terzo brand in Italia sopra le 8 tonnellate. Nelle decisioni di acquisto delle flotte private ha premiato la qualità dei prodotti MAN e Neoplan che hanno saputo conquistare i titolari di azienda per la loro affidabilità ed economia di esercizio, e i clienti fina-

li, i passeggeri, per il moderno design esterno e i raffinati e confortevoli allestimenti interni. Grande apprezzamento anche da parte delle società di trasporto pubblico dove il MAN Lion's City Euro 6, sia nella versione diesel che gas, ha riscosso un notevole successo grazie al riuscito mix di prestazioni, costi di gestione e livello di emissioni inquinanti. Proprio nell'ambito delle aziende di trasporto pubblico va registrata l'importante fornitura di 100 Neoplan Skyliner a due piani alla società romana Cotral che si aggiunge ai MAN

Lion's City CNG assegnati alla Trentino Trasporti Spa e alla veneziana ACTV. Anche nel 2016 un veicolo MAN su due è stato venduto con un contratto di manutenzione e/o riparazione programmata. E significative sono le performance di TopUsed, il brand MAN dedicato ai veicoli d'occasione: il fatturato è aumentato del 18 per cento rispetto all'anno precedente. Nel 2016 è stata tra l'altro introdotta una nuova garanzia basata sul chilometraggio e non più sull'età del veicolo.

Il 2016 è stato poi un anno proficuo nel supporto finanziario alla vendita dei veicoli industriali e in particolar modo per MAN Financial Services che, in seguito all'ingresso in Volkswagen Financial Services, ha rafforzato il proprio spirito captive proponendo una gamma ancora più completa di prodotti per il settore. Infine, con l'apertura alla fine dello scorso anno del MAN Center di Castegnato (Bs), è stata inaugurata la prima filiale di vendita e assistenza diretta sul mercato italiano. Un importante tassello che rafforza la presenza del costruttore tedesco nel Belpaese con la chiara intenzione di aumentare la capillarità e il livello di servizio affiancando all'attuale rete privata una serie di strutture di proprietà.



IVECO

Avanti tutta con la sostenibilità

FABIO BASILICO
VERONA

Iveco rende il doveroso omaggio al suo grande impegno per la sostenibilità dei trasporti e all'ultima edizione del Transpotec mette in mostra i risultati più eclatanti messi a segno in decenni di ruolo pionieristico nel settore della propulsione a metano. Accanto all'intera gamma di veicoli sostenibili, il costruttore ha lanciato la sfida della transizione energetica patrocinando la tavola rotonda intitolata "Transizione energetica per un trasporto sostenibile: la sfida della filiera".

Un momento di riflessione fra i diversi attori della filiera del gas naturale. La tavola rotonda ha rappresentato un'occasione per affrontare il tema sostenibilità e della transizione energetica, in un dialogo diretto fra i diversi componenti della filiera, dal costruttore all'associazione di categoria, dalla rete al cliente operatore logistico, fino al committente. Accanto a Mihai Daderlat, Business Director di Iveco Mercato Italia, erano presenti i rappresentanti di quattro società direttamente coinvolte nella promozione della mobilità sostenibile: l'azienda di trasporti umbra LC3, NGVA Europe, Snam e Carrefour.

LC3 è un brand di Logicompany3 Srl e opera nel settore dell'autotrasporto in Europa. Dispone di una flotta di oltre 172 veicoli di proprietà, di cui 70 alimentati a LNG (metano liquido), ed è specializzata nel trasporto a temperatura controllata e in quello dei container. LC3 è inoltre abilitata al trasporto di merci pericolose e di rifiuti. La lungimiranza del General Manager della società, Mario Ambrogio, ha portato, già nel 2011, l'azienda a impegnarsi sul fronte metano liquido scegliendo Iveco come partner ideale per la realizzazione dei primi veicoli alimentati a LNG e poter quindi offrire un trasporto sostenibile. Nel 2014, LC3 ha iniziato un accurato test utilizzando nel concreto della sua attività i primi cinque Stralis Natural



Power alimentati a LNG immatricolati in Italia. Questi veicoli, con un serbatoio criogenico LNG da 510 litri e 4 serbatoi CNG (metano compresso) da 70 litri, hanno dato i risultati attesi permettendo un'autonomia complessiva di oltre 750 chilometri e quindi il loro impiego anche sulla media e lunga percorrenza, facendo diventare LC3 la prima azienda italiana ad aver usato veicoli alimentati a LNG. Nel 2015 l'azienda, sempre più convinta della bontà della scelta di utilizzare LNG, incrementa la propria flotta con ulteriori 35 veicoli Stralis Natural Power: nasce così il progetto BEST (Better Environment and Sustainable Transport) con la finalità di garantire un trasporto sostenibile ai propri clienti. Nello stesso anno LC3 diventa partner del programma "LNG Blue Corridors", promosso e fortemente voluto dalla Commissione Europea per migliorare la conoscenza e lo sviluppo del metano liquido quale carburante alternativo e sostenibile per il trasporto stra-

dale a medio-lungo raggio. Nel 2016 il progetto BEST diventa INBLUE, sintesi della visione aziendale del trasporto sostenibile e la conferma dell'impegno per l'utilizzo della migliore tecnologia disponibile per ridurre l'impatto che l'attività di trasporto può avere sull'ambiente.

NGVA Europe è l'associazione europea per la promozione del gas naturale e del biogas come carburante per autotrazione. Nata nel 2008, conta più di 140 membri provenienti da 40 paesi e rappresenta le aziende leader e le associazioni di tutta Europa coinvolte nella promozione



Il Gruppo Carrefour è il primo distributore in Europa e secondo nel mondo; opera in Italia con 1.065 punti vendita. Partner della United Nations Conference on Climate Change (COP21) tenutasi a Parigi nel 2015, Carrefour è impegnata nella riduzione degli impatti ambientali con l'ambizioso obiettivo di ridurre le emissioni di CO2 del 40 per cento entro il 2025 e del 70 per cento entro il 2050 (rispetto al 2010). L'impegno del Gruppo è finalizzato alla riduzione di tutte le forme di emissioni e le aree di interesse coinvolte riguardano anche la produzione del freddo alimentare e la gestione dei trasporti. La logistica viene infatti gestita tenendo conto dei risvolti ambientali connessi ai trasporti commerciali e si impegna nella ricerca di soluzioni sempre più efficienti e innovative con lo scopo di ridurre le emissioni di CO2.

Fedele al proprio pay-off "Iveco. Il tuo partner per il trasporto sostenibile", la Casa ha partecipato all'edizione 2017 di Transpotec rimarcando la propria leadership nel campo della sostenibilità. Che è anche visione del futuro. Iveco ha offerto ai visitatori l'occasione di prendere contatto con tre avveniristici concept di prodotto: Z Truck, il camion del futuro per le lunghe distanze, Vision, il concept di un veicolo commerciale ottimizzato per la consegna door-to-door, e Ellisup, il prototipo di un autobus elettrico.

Tornando al presente, al centro dello stand Iveco c'era il nuovo Stralis NP (Natural Power) AS440S40T/P, il primo veicolo alimentato a gas naturale liquefatto progettato per missioni di lunga distanza, in grado di garantire fino a 1.500 km di autonomia nella configurazione con doppio serbatoio di LNG. Stralis NP dispone di un motore al vertice della categoria per prestazioni - 400 cv e 1.700 Nm di coppia, esattamente come il suo equivalente diesel - ed è dotato di un cambio automatizzato a 12 marce che lo

LA MISSION STRATEGICA È STATA FORTEMENTE RIBADITA IN OCCASIONE DEL TRANSPOTEC, DOVE ACCANTO ALLA GAMMA COMPLETA DI VEICOLI ALIMENTATI A GAS NATURALE IL COSTRUTTORE HA LANCIATO LA SFIDA DELLA TRANSIZIONE ENERGETICA, IN DIALOGO DIRETTO FRA I DIVERSI COMPONENTI DELLA FILIERA DEI TRASPORTI. IVECO HA ANCHE ILLUSTRATO AI VISITATORI LA SUA VISIONE DEL FUTURO CON TRE CONCEPT DI ASSOLUTA AVANGUARDIA.

rende adatto appunto a percorsi di lungo raggio.

Sullo stand era presente anche il nuovo Stralis XP AS440S57T/P, il nuovo TCO2 Champion nella riduzione del Costo Totale di Esercizio e delle emissioni di CO2 che si è presentato nella versione trattore top di gamma con motore Cursor 13 da 570 cv e cambio automatizzato Hi Tronix a 12 velocità. A rappresentare la gamma cava cantiere Iveco ci ha pensato il Trakker AD410T50 in configurazione 8x4 con motore Cursor 13 da 500 cv e cambio meccanico a 16 rapporti. Eurocargo, "il camion che piace alla città" protagonista dell'offerta Iveco nella categoria dei medi, si è presentato al Transpotec in due differenti alimentazioni, diesel e naturalmente CNG.

E non poteva certo mancare il principe dei leggeri, il pluripremiato nuovo Daily Euro 6, l'ultimo arrivato in una famiglia di prodotti con una lunga storia di leadership legata a innovazione e robustezza. Il Daily Euro 6 pone le sue basi nel successo del nuovo Daily lanciato nel 2014, incoronato "International Van of the Year 2015" e vincitore di numerosi premi in tutto il mondo. Daily Euro 6 ha riconfermato questa tendenza positiva aggiudicandosi per il terzo anno consecutivo il titolo di "Large Van of the Year" durante l'edizione 2017 dei What Vans Awards. Anche Daily mette a disposizione la migliore soluzione per carburanti e propulsioni alternativi, con i modelli Natural Power e Daily Electric.

Una delle grandi novità introdotte con il nuovo Daily Euro 6 è l'applicazione Daily Business Up, che può essere utilizzata come assistente alla guida grazie ai suggerimenti di guida in tempo reale che comportano un risparmio considerevole dei consumi. L'applicazione crea inoltre una connessione continua tra il back office del cliente e il veicolo, che così diventa un vero e proprio ufficio mobile pienamente operativo.



Lo stand Iveco al Transpotec. In centro, Mihai Daderlat, Business Director Iveco Mercato Italia.

del gas naturale e del biometano come carburante per i veicoli, compresi i produttori di veicoli e componenti, fornitori e distributori di gas. Snam, leader europeo nella realizzazione e gestione integrata delle infrastrutture del gas naturale, è proprietaria della rete di gasdotti più estesa e accessibile d'Europa (32.455 km), di un sistema di stoccaggio del gas tra i più importanti a livello continentale (con una capacità di 16,5 miliardi di metri cubi) e del primo terminal LNG costruito in Italia. Inoltre, nell'ambito del Memorandum of Understanding firmato con FCA e Iveco, Snam mette a disposizione la sua consolidata esperienza nel settore investendo circa 200 milioni di euro nei prossimi 5 anni per favorire lo sviluppo degli impianti per il rifornimento di CNG (compressed natural gas). Ciò consentirà di aumentare il numero delle attuali 1.100 stazioni di servizio a metano.



OFFICIAL SUPPLIER
SCUDERIA FERRARI

NUOVO DAILY E6 BUSINESS INSTINCT



NUOVO DAILY HI-MATIC E6
TUO IN 4 ANNI A
TASSO ZERO
CON IL PRIMO TAGLIANDO INCLUSO

**ESCLUSIVO
CAMBIO AUTOMATICO
A 8 RAPPORTI**

Per il massimo del comfort
e della sicurezza

**ECCEZIONALE ECONOMIA
DEI CONSUMI**

Con le modalità ECO o POWER

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

Con affidabilità e durata record

*Rispetto al cambio manuale

**PRESTAZIONI
INEGUAGLIABILI**

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

NUOVO DAILY HI-MATIC E6. PIACERE DI GUIDA ASSOLUTO!

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

Numero verde

800-800288

lun-ven 8-20 / sabato 8-12

IVECO

Il tuo partner per un trasporto sostenibile

*Offerta valida fino al 31/03/2017 sul Nuovo Daily furgone HI-MATIC E6 su valori di fornitura fino a 27.000€ e soggetta a condizioni. Esempio su valore di fornitura 24.400€ su modello 35S14A8V, passo 3.520 H2 con climatizzatore automatico, radio Bluetooth® con lettore MP3 e comandi radio al volante, sensori di parcheggio, Cruise Control, fendinebbia, airbag autista, porte posteriori apertura a 270°, sedile molleggiato, Plancia TOP, Quadro Matrix, panca biposto e ribaltina, ruota di scorta, porta ruota di scorta, nei colori di serie. Leasing a 48 mesi: anticipo versato dal cliente 10%, valore finale di riscatto 1%, 48 canoni mensili da 483€ comprensivi di Polizza Furto e Incendio, manutenzione "S-Life" per 24 mesi (dalla data di immatricolazione) o fino a 60.000 chilometri (al raggiungimento del primo dei due limiti), Tasso Leasing 0%. Spese pratica, Iva, trasporto e messa su strada escluse. Salvo approvazione IVECO Capital (CNH Industrial Capital Europe S.A.S.). Gli interventi relativi alla Manutenzione "S-life" andranno eseguiti presso la rete assistenziale IVECO. Per i dettagli sui contenuti e le condizioni fare riferimento al Contratto manutenzione "S-Life Daily", reperibile presso tutte le Concessionarie aderenti. Prima di aderire al finanziamento è necessario prendere visione delle Condizioni Contrattuali e dei Fogli informativi disponibili presso le concessionarie aderenti. Immagine a puro scopo illustrativo. Messaggio pubblicitario con finalità promozionale.

DAF TRUCKS

Efficienza strada maestra

LA CASA OLANDESE, LEADER DI SETTORE NELL'OFFERTA DI SOLUZIONI DI TRASPORTO COMPLETE E PIÙ EFFICIENTI CON IL MASSIMO RENDIMENTO PER CHILOMETRO, HA PRESENTATO LA SUA GAMMA COMPLETA DI PRODOTTI E SERVIZI, COME L'INNOVATIVO SISTEMA DI GESTIONE DELLE FLOTTE DAF CONNECT. TEMA CHIAVE È ANCORA UNA VOLTA LA DAF TRANSPORT EFFICIENCY CHE DIMOSTRA L'IMPEGNO DEL COSTRUTTORE NEL REALIZZARE VEICOLI CON I PIÙ BASSI COSTI DI GESTIONE ED ELEVATI RISPARMI DI CARBURANTE.



GIANCARLO TOSCANO
VERONA

Anche all'ultima edizione del Transpotec di Verona, Daf Trucks ha dimostrato la validità della filosofia "Daf Transport Efficiency", ovvero l'offerta di soluzioni di trasporto complete e più efficienti con il massimo rendimento per chilometro. Il costruttore ha colto l'occasione della kermesse veronese per presentare al pubblico la sua gamma completa di prodotti e servizi, con al centro l'innovativo sistema di gestione delle flotte Daf Connect che ottimizza le prestazioni di conducente e flotta migliorandone l'efficienza logistica. Un tema di strettissima attualità per le aziende di trasporti a cui Daf dedica impegno e attenzioni: la Daf Transport Efficiency testimonia così l'impegno della Casa di Eindhoven nel realizzare veicoli con i più bassi costi di gestione ed elevati risparmi di

carburante.

Su una superficie espositiva di circa 700 mq Daf ha esposto parte dei veicoli della gamma che definiscono lo standard in termini di elevata qualità e prestazioni unitamente a bassi costi d'esercizio: il CF 460 FAD 8x4 Mezzo d'Opera, il CF 440 FT e due nuovissimi XF 510 FT SSC Limited Edition "Prestige".

Destinata a pochi eletti, la Limited Edition "Prestige" si presenta nelle due nuove colorazioni "Deep Black" e "Steel Silver" insieme a un'elegante livrea con i colori della bandiera italiana che ne caratterizzano l'unicità per il mercato italiano. I veicoli saranno dotati tra l'altro di interni in pelle, sistema di guida predittivo (Predictive Cruise Control), sistemi di sicurezza in linea con la normativa 2018 e, anteprima assoluta per il nostro paese, anche del nuovo sistema telematico Daf Connect. L'innovativo siste-

ma di gestione delle flotte fornisce all'operatore informazioni in tempo reale sulle prestazioni dei propri veicoli e dei conducenti. Le informazioni relative a posizione del veicolo, consumo di carburante, chilometraggio, utilizzo della flotta e tempi di inattività vengono visualizzate in modo chiaro su un cruscotto online, configurabile in base alle richieste e alle esigenze dei clienti. Questo cruscotto, di lettura intuitiva, può essere configurato per fornire report completi sul consumo di carburante con dati vecchi e nuovi e consente perfino di eseguire il confronto tra veicoli e conducenti. La funzione Live Fleet View fornisce tutte le informazioni necessarie sull'ubicazione della flotta per consentire una pianificazione ottimale, includendo distanze, percorsi e tempi di guida relativi a veicolo e conducente. Gli operatori ricevono un avviso in caso di variazioni di velocità, percorso, u-

bicazione e consumo di carburante, in modo da poter migliorare immediatamente le prestazioni della flotta.

Daf Connect ottimizza la disponibilità del veicolo, riduce i costi d'esercizio e migliora l'efficienza logistica. E permetterà, entro breve, la pianificazione ottimale degli interventi di riparazione e manutenzione traendo così ulteriori vantaggi dai consigli



personalizzati di Daf per l'uso del dispositivo. Che si distingue certamente per qualità, velocità di funzionamento, facilità d'uso e abilità nel confrontare le prestazioni dei singoli veicoli.

All'interno dello stand Daf ha predisposto un'area espressamente dedicata alla "Daf Transport Efficiency" dove sono stati presentati tutti i servizi disponibili, tra cui Paccar Financial, Paccar Parts, TRP e Daf MultiSupport. Oltre a Daf Connect una posizione di rilievo è stata assegnata a Daf Driver Training, ovvero la parte di Daf Academy che si occupa di erogare corsi di guida economica e di guida sicura per gli operatori del settore. I training sono erogati da istruttori esperti formati presso il centro di Driver Training a Eindhoven. In Italia, Daf si avvale dal 2008 della collaborazione della rinomata scuola di guida GuidarePilotare di Siegfried Stohr. Daf Veicoli Industriali ha così potuto formare un pool di istruttori in grado di erogare i corsi in linea con la filosofia "Daf Transport Efficiency". Daf ha infine messo a disposizione dei visitatori del Transpotec 2 trattori stradali XF 510 e 440 cv per le immancabili prove su strada; anch'essi erano equipaggiati con Daf Connect.



Paccar Parts Grandi numeri in rete

Daf Trucks e Paccar Parts presentano il nuovo catalogo online TRP. Oltre a contenere un totale di più di 70mila parti di ricambio per tutte le marche di camion e rimorchi, l'eCatalogue è disponibile in 17 lingue. Il catalogo online TRP è rintracciabile sul sito www.trpparts.com. Da quando TRP è stato lanciato nel 1994, il range di prodotti Paccar Parts è cresciuto rapidamente. Quello che era iniziato con circa 300 parti di ricambio, è ora la principale e più completa offerta di ricambi per tutte le marche di veicoli industriali e rimorchi.

"Con il nuovo catalogo abbiamo fatto un enorme passo avanti per offrire ai clienti un servizio di prima classe - dice Bram Vermolen, Paccar Parts Marketing Operations Manager - Ad esempio, nel TRP eCatalogue ci sono maggiori immagini e descrizioni più chiare delle parti. Siamo consapevoli del fatto che i clienti vogliono ordinare la parte corretta solo con un paio di clic del loro mouse. Se si preferisce, si può usare anche il nome del componente, il numero originale dell'apparecchio o il numero di articolo del fornitore per trovare il giusto ricambio in breve tempo. Il TRP eCatalogue mostra anche diverse alternative e prodotti correlati necessari per la riparazione, il che aggiunge qualità, efficienza e aumenta i tempi di attività del veicolo".

TRP eCatalogue è disponibile in 17 lingue, compresi cinese e arabo. È ottimizzato per tutti i browser web e può essere utilizzato sia su desktop che dispositivi mobili, come tablet e smartphone. I ricambi TRP possono essere acquistati presso la rete di oltre 1.000 concessionari Daf, nei TRP Shop e tramite l'e-commerce online.

PRODOTTI FINORA 5MILA VEICOLI NEL PAESE ASIATICO DOVE LA CASA OLANDESE CRESCE A RITMI SOSTENUTI

DAF TRUCKS PORTABANDIERA EUROPEA SULL'ISOLA DI TAIWAN

Daf Trucks sta vivendo una crescita impressionante a Taiwan. Il camion numero 5.000 è uscito dalla catena di montaggio a meno di dieci anni dall'apertura della fabbrica di Dadu. Con una quota di mercato di quasi il 30 per cento nel segmento superiore a 12 t, a Taiwan il brand olandese è leader indiscusso tra i marchi di camion non asiatici.

Ogni settimana, Daf spedisce componenti per le popolari serie LF, CF e XF105 dalle sue fabbriche a Eindhoven e Leyland verso Taiwan, dove il suo partner, il Formosa Plastics Group, assembla intorno ai quattro camion al giorno. Tutti i veicoli sono alimentati da motori Euro 5 Paccar. Due anni fa, la catena di montaggio ultramoderna di Dadu è stata ampliata in modo significativo per soddisfare la crescente domanda di veicoli Daf a Taiwan.

"La qualità dei nostri veicoli assemblati a Taiwan è allo stesso livello dei camion che escono dalle linee di produzione nei Paesi Bassi e nel Regno Unito - dice Geert van Genugten, responsabile per le vendite

del sud-est asiatico di Daf Trucks - Il 5.000esimo camion Daf taiwanese è un trattore CF 85.410 che sarà utilizzato per il trasporto di materie prime per l'industria della carta. È stato consegnato al gigante asiatico della carta Shan-Loong, già proprietaria di oltre cento veicoli Daf". La qualità combinata a un basso consumo di carburante è molto valutata dagli operatori del trasporto di Taiwan.

"L'eccellente affidabilità e i bassi costi per chilometro dei camion Daf stabiliscono lo standard del settore - afferma Wilfred Wang, Presidente e Direttore del Formosa Plastics Group - Inoltre, una fitta rete di concessionari Daf si è sviluppata in breve tempo sull'isola, offrendo servizi e componenti di alta qualità".

Dal canto suo, Richard Zink, Direttore Marketing & Sales di Daf Trucks, constata come la Casa di Eindhoven sia cresciuta nel mercato dei veicoli industriali di Taiwan: "Siamo davvero orgogliosi della nostra partnership con il Gruppo Formosa Plastics. Insieme, stiamo costruendo camion fanta-



stici che superano le aspettative del cliente. Sempre più rinomate aziende di trasporto taiwanesi stanno scegliendo Daf. Proprio come nel resto del mondo, stanno coscien-

temente optando per il nostro Dna: qualità senza precedenti, a basso costo totale di proprietà, tempi di attività più alti e comfort leader del settore per il conducente".



MERCEDES-BENZ

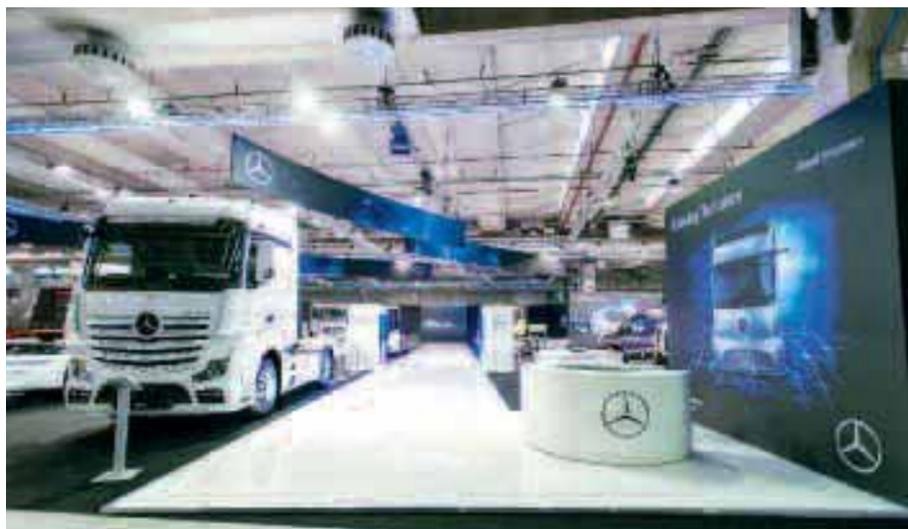
Il futuro è movimento

UNA NUTRITA GAMMA DI VEICOLI INDUSTRIALI E COMMERCIALI A FIRMA MERCEDES-BENZ E FUSO, SEMPRE PIÙ SICURI, ECOLOGICI E TECNOLOGI MA ANCHE CONNESSI. LA "VISION" DEL GRUPPO DAIMLER TRUCKS È SOSTENUTA DA TUTTE LE NUOVE TECNOLOGIE E DAGLI STRUMENTI DI CONNETTIVITÀ STUDIATI PER RIDURRE I COSTI E AUMENTARE I FATTURATI NELL'OTTICA DI OTTENERE UN'EFFICIENZA STRADALE A 360°, CHE IN CASA MERCEDES-BENZ TRUCKS SI CHIAMA ROAD EFFICIENCY.

GUIDO PRINA
VERONA

#MovingThe Future: un hashtag che racchiude in sé tutta la tecnologia e la "vision" del Gruppo Daimler Trucks. È stato questo il leit motiv della massiccia presenza di Stoccarda al Transpotec di Verona. Protagonista l'intera e variegata gamma dei veicoli industriali e commerciali Mercedes-Benz e il Fuso Canter. Grande spazio lo hanno anche avuto anche le nuove tecnologie e gli strumenti di connettività studiati per ridurre i costi e aumentare i fatturati nell'ottica dell'efficienza stradale a 360° che in casa Mercedes-Benz Trucks si chiama Road Efficiency. Daimler Trucks ha dato il via a una vera e propria "rivoluzione digitale" con l'introduzione di sistemi di sicurezza e di assistenza alla guida sempre più intelligenti e connessi a internet e con l'ambiente circostante. A partire dal primo camion a guida autonoma al mondo, il Future Truck 2025 presentato allo IAA nel 2014, fino all'Urban eTruck e al Fuso eCanter.

Oggi la connettività di Daimler Trucks si esprime attraverso le soluzioni Mercedes-Benz Uptime, FleetBoard Manager app e i social media. Se l'affidabilità è diventata un fattore essenziale per chi gestisce un parco veicoli e il sogno più grande è avere l'autocarro sempre a disposizione, abolendo i guasti e altre soste inaspettate in officina, Mercedes-Benz Trucks fa di tutto per soddisfare le aspettative grazie al lancio sul mercato italiano del nuovo e rivoluzionario sistema di manutenzione preventiva Mercedes-Benz Uptime in grado di stabilire nuovi parametri di riferimento attraverso l'inter-



Tante le novità, soprattutto dal punto di vista tecnologico, presentate da Mercedes-Benz al Transpotec, tutte finalizzate a rendere il trasporto merci molto più efficiente.

connessione intelligente di oltre 400 sensori "powered by FleetBoard" tra veicolo, reti di assistenza Mercedes-Benz e cliente. Il risultato è ambizioso ma alla portata: evitare i tempi fermi per guasto, gestire con efficienza riparazioni e manutenzione tramite soste programmate in officina e fornire assistenza in tempo reale per la manutenzione a cura dei clienti stessi.

In quest'ultimo caso, Mercedes-Benz propone una soluzione in caso di mancato intervento manutentivo sul veicolo da parte del cliente (per esempio il mancato rabbocco dei liquidi d'esercizio come l'AdBlue o la mancata correzione della pressione degli pneumatici) al fine di prevenire eventuali tempi di fermo. Mercedes-Benz Uptime fornisce alle aziende, sul portale dedicato ai clienti, istruzioni preziose sui comportamenti errati e sulle operazioni da eseguire. Aziende o conducenti possono intervenire im-

mediatamente, evitando una sosta in officina e risparmiando sui costi di manutenzione. Mercedes-Benz Trucks è la prima Casa in grado di ricaricare automaticamente dai dati di un veicolo le azioni concrete raccomandate.

Prossimamente, FleetBoard offrirà a tutti i clienti Mercedes-Benz Trucks un accesso alla connettività semplice, rapido e gratuito, grazie alla nuova FleetBoard Manager app che fornisce informazioni utili sulla flotta di veicoli sul proprio smartphone. Il requisito per l'utilizzo dell'app è l'installazione del nuovo Truck Data Center a bordo del veicolo. Senza ovviamente dimenticare che nel mercato di oggi, molto rapido e competitivo, la nuova frontiera per differenziarsi e fornire un livello di servizio sempre più eccellente è creare un dialogo aperto con i propri clienti e quelli della concorrenza. Per questo, Mercedes-Benz Trucks Italia ha de-

ciso di aumentare la sua presenza sulle nuove piattaforme di comunicazione bidirezionali e unconventional come i social media. Sono stati così lanciati i relativi canali Facebook, Twitter e Instagram.

Il Transpotec è stata anche la vetrina per l'esordio dei nuovi Actros 1846 OM 470 e 1848 OM 471 della Profit Academy che non solo mostrano una livrea completamente ridisegnata ma si presentano ancora più potenti, più parsimoniosi e meno inquinanti. L'ultima generazione del motore Mercedes-Benz OM 470 garantisce prestazioni migliori su tutti i fronti, approfittando delle migliori tecniche della versione evoluta del fratello maggiore OM 471, attuate lo scorso anno. Daimler Trucks si distingue, inoltre, nella mobilità urbana a zero emissioni grazie alla terza generazione del primo autocarro leggero al mondo a trazione esclusivamente elettrica: il Fuso eCanter, un vei-

colo attualmente in fase di pre-produzione, che diventerà presto di serie. L'eCanter non si limiterà a non inquinare i centri urbani grazie alla sua totale assenza di gas di scarico ed emissioni acustiche, ma potrà rappresentare anche un'alternativa al motore diesel particolarmente interessante dal punto di vista della redditività. Grazie alla riduzione dei costi tecnologici, al momento del suo arrivo sul mercato potrà essere offerto a un prezzo concorrenziale che - considerati i costi d'esercizio più bassi - consentirà di ammortizzare il sovrapprezzo per il cliente rispetto a un modello diesel paragonabile nell'arco di circa tre anni.

Sul nuovo eCanter è stato adottato un nuovo motore elettrico sincrono permanente con una notevole potenza di 185 kW e una coppia di 380 Nm. La forza viene trasmessa all'asse posteriore attraverso un cambio monomarcia secondo un sistema collaudato. Il veicolo dispone di una capacità della batteria di 70 kWh. A seconda della sovrastruttura, delle condizioni di carico e del profilo d'impiego è quindi possibile un'autonomia di oltre 100 km senza ricarica stazionaria grazie alle potenti batterie agli ioni di litio raffreddate ad acqua. Di strettissima attualità anche la proposta in materia di sicurezza, da sempre uno dei pilastri della proposta della Stella. In primo piano l'Active Brake Assist 4, ovvero il primo sistema al mondo di assistenza alla frenata d'emergenza con riconoscimento dei pedoni. L'Active Brake Assist 4 rappresenta una logica evoluzione del collaudato Active Brake Assist 3. Oltre alle funzioni già offerte dall'Active Brake Assist 3 - frenata a fondo fino all'ar-

Mercedes-Benz Vans La distribuzione che verrà

Sullo stand Mercedes-Benz al Transpotec uno spazio dedicato è stato riservato all'ampia offerta van della Stella. Mercedes-Benz Vans guarda a un futuro sempre più connesso, autonomo, elettrico e integrato attraverso innovativi servizi e soluzioni per il trasporto merci e persone. La parola d'ordine è adVANce, la porta d'accesso al futuro di Mercedes-Benz Vans che si sviluppa su tre aree d'innovazione: applicazioni per la connettività e l'Internet of things, per una perfetta integrazione tra differenti tecnologie (digital@vans); soluzioni hardware innovative per il settore dei trasporti (solutions@vans); nuovi progetti di mobilità per un trasporto tailor made rispetto alle esigenze di persone e merci (mobility@vans).

L'area digital@vans si focalizza sul collegamento in rete delle tecnologie più moderne con il veicolo commerciale. Nell'ambito di solutions@vans Mercedes-Benz Vans sviluppa ad esempio sistemi per l'automatizzazione del vano di carico nei veicoli per le consegne, che accelerano notevolmente i processi di carico e scarico aumentandone l'efficienza. Nel settore d'innovazione mobility@vans, ci si occupa di progetti di mobilità intelligenti per il trasporto di merci e persone, coinvolgendo diversi partner, tra cui giovani startupper e protagonisti dell'industry 4.0. Punto di riferimento del futuro di van della Stella è il Vision Van, rivoluzionario progetto di veicolo commerciale per l'utilizzo in ambito urbano, che in quanto sistema globale integra molteplici tecnologie innovative per le consegne dell'ultimo miglio e definisce in tal modo i requisiti prestazionali e le relative soluzioni per le future generazioni di veicoli commerciali.

Vision Van è dotato di un vano di carico completamente automatizzato, di droni integrati per la consegna aerea autonoma e di un moderno comando a joystick. Inoltre, grazie a un brillante motore elettrico da 75 kW dotato di un'autonomia massima di 270 km, le consegne si effettuano a emissioni zero locali. Mercedes-Benz ha immatricolato il 44 per cento in più di van.

resto del veicolo di fronte a ostacoli in movimento e fissi entro i limiti del sistema - Active Brake Assist 4 può riconoscere i pedoni in movimento in quasi tutte le situazioni del traffico. Il dispositivo è disponibile per tutti i modelli di autocarri Mercedes-Benz per il trasporto a lungo raggio dallo scorso dicembre. Sul mercato viene lanciato anche l'inedito Sideguard Assist, il sistema di assistenza alla svolta in grado di segnalare potenziali collisioni in caso di cambi di corsia tramite segnali acustici e Led luminosi. Il segnale di avvertimento ottico e acustico viene emesso anche quando i sensori rilevano durante una svolta un ostacolo fermo lungo la traiettoria del semirimorchio del veicolo, per esempio un semaforo o un lampione. In Italia, Mercedes-Benz ha immatricolato il 56 per cento in più di truck. Fuso ha incrementato i volumi del 75 per cento.

SCANIA

Il pregio della completezza



PIETRO VINCI
VERONA

Nessun mistero sull'ambiziosa strategia Scania. Al Transpotec di Verona il Grifone ha presentato la gamma di soluzioni di trasporto più completa di sempre. Un portafoglio di prodotti e servizi pensati per garantire ai clienti la massima sostenibilità, sia in termini ambientali che economici. In un contesto in continua evoluzione, le soluzioni di trasporto Scania sono in grado di soddisfare tutte le esigenze operative dei clienti, sia che si parli di lungo raggio che di applicazioni speciali, distribuzione, trasporto pubblico o cava cantiere. Un approccio che sta conquistando il mercato: Italscania ha infatti aumentato del 62 per cento le vendite truck e detiene una quota dell'8,4 per cento nel mercato autobus. In più, sono raddoppiati negli ultimi due anni le consegne di motori Scania, arrivati a segnare +35 per cento.

In particolare, a Verona è

stato possibile conoscere ancora più a fondo la gamma attuale e la nuova avvincente generazione di autocarri e servizi Scania. Nuova generazione che ha debuttato in Italia lo scorso settembre e che ha come assoluti protagonisti l'innovativa e inedita Serie S, la postazione di guida con maggior visibilità, la motorizzazione da 500 cv, i primi airbag laterali a tendina su veicoli industriali, i consumi ridotti del 5 per cento, il nuovo Opticruise e i sistemi di frenata ancora più avanzati.

Gli addetti ai lavori e i visitatori del Transpotec hanno anche avuto la possibilità di conoscere tutti i dettagli relativi alla rivoluzionaria manutenzione con piano flessibile, l'innovativo servizio di assistenza e manutenzione "su misura" basato sulle reali condizioni di utilizzo di ogni veicolo. Un servizio che ha l'obiettivo di diminuire i tempi di fermo in officina, massimizzando la redditività dell'operatore e l'operatività del mezzo.

Al fine di mostrare l'am-

piezza dell'offerta Scania, presso lo stand sono stati esposti alcuni veicoli pensati per i settori costruzioni e cava cantiere. E in rappresentanza della più ampia gamma di motori a carburanti alternativi del mercato erano presenti il nuovo truck ibrido, il primo autocarro che può funzionare in modalità "solo elettrica", a biodiesel o HVO, consentendo di risparmiare carburante e ridurre le emissioni CO2 e sonore oltre che un veicolo a metano liquido (LNG).

Presso lo stand Scania erano anche consultabili delle aree tematiche pensate per entrare nel vivo e conoscere da vicini le importanti novità dell'approccio Scania. In evidenza, in particolare, elementi chiave della strategia dell'azienda svedese quali connettività, leadership nell'ambito del trasporto sostenibile, offerta di soluzioni su misura pensate per massimizzare la disponibilità del veicolo e garantire ai clienti la massima profittabilità sempre nel segno della sostenibilità. Infine, gli ap-

passionati del Grifone hanno avuto l'occasione di entrare nel vivo del mondo Scania in un'area shop dedicata al merchandising Scania Truck Gear.

Recentemente, il costruttore di Södertälje ha lanciato lo Scania Growth Capital, che ha l'obiettivo di investire in aziende promettenti, innovative e imprenditoriali nei settori del trasporto e dell'automotive. Scania è già attiva in numerose partnership, sia con clienti sia con il mondo accademico che con aziende del settore tecnologico, per guidare il cambiamento verso un sistema di trasporto sostenibile. Questa iniziativa consente di raggiungere un segmento di aziende complementari, offrendo a Scania l'opportunità di attingere fin da subito a innovazioni e sviluppi rilevanti per il proprio settore, ma al di fuori delle proprie operazioni. Al tempo stesso, costituisce una piattaforma in cui Scania può contribuire con un vasto ecosistema, oltre che con un'ampia e profonda conoscenza del set-

È CIÒ CHE PUÒ VANTARE IL COSTRUTTORE SVEDESE CHE AL TRANSPOTEC HA PRESENTATO LA GAMMA PIÙ COMPLETA DI SEMPRE DI SOLUZIONI DI TRASPORTO: UN PORTAFOGLIO DI PRODOTTI E SERVIZI PENSATI PER GARANTIRE AI CLIENTI LA MASSIMA SOSTENIBILITÀ, SIA AMBIENTALE CHE ECONOMICA.

Unrae
Conducente,
professione
da desiderare

Sono stati oltre 300 gli studenti di Istituti professionali e tecnici che hanno partecipato al convegno "Professione conducente: alla guida del futuro" organizzato al Transpotec da Unrae con il Comitato Centrale per l'Albo degli Autotrasportatori per presentare e diffondere il Protocollo d'Intesa relativo al Progetto di formazione di conducenti di veicoli per il trasporto merci, sottoscritto con le principali associazioni dell'autotrasporto e con altri operatori del settore. Nell'incontro sono stati illustrati i contenuti e i termini del Progetto, inteso a promuovere la professione, mettendo a disposizione dei giovani che desiderano intraprenderla gli strumenti finanziari e formativi necessari per ottenere i titoli richiesti. "Il Progetto di formazione dà concretezza a un'iniziativa strategica intesa a far crescere un comparto produttivo che tiene in modo particolare alla tutela dell'ambiente e alla mobilità sostenibile - ha commentato Franco Fenoglio, Presidente della Sezione Veicoli Industriali di Unrae - considerato l'indispensabile ruolo che il veicolo industriale continuerà a svolgere nella circolazione e distribuzione delle merci nel futuro intermodale, anche in termini di economicità d'esercizio, dando allo stesso tempo il proprio contributo per un impulso positivo alla soluzione del problema della disoccupazione giovanile". Ha aggiunto Fenoglio: "È oggi prova di lungimiranza scegliere di investire, come sta facendo l'Albo, per formare e qualificare giovani conducenti alla guida dei veicoli per il trasporto di merci di ultima generazione, tecnologicamente all'avanguardia rispetto a ogni altro mezzo stradale. Si tratta di una esigenza primaria per conseguire concretamente l'obiettivo di potersi avvalere di personale professionalmente preparato, in grado di garantire un ulteriore salto di qualità nell'ambito della circolazione stradale, salto del quale l'autotrasporto italiano ha oggi particolarmente bisogno anche per garantirsi maggior redditività e affrontare le sfide settoriali di un futuro che è già cominciato".

tore, offrendo così un grande valore aggiunto alle aziende in portafoglio. Scania Growth Capital valuterà le proposte di investimento in maniera approfondita. Tra le aree di interesse principali aziende con prodotti, soluzioni e servizi nell'ambito della digitalizzazione, veicoli autonomi, ibridazione, carburanti alternativi e smart factory.

Sempre di recente, la Casa svedese ha pianificato di espandere la sua presenza industriale e commerciale in Thailandia, identificata come uno dei mercati chiave dell'area asiatica. Nella regione metropolitana della capitale Bangkok sarà costruita una moderna fabbrica di assemblaggio di chassis per truck e bus e un nuovo impianto per la produzione di cabine truck. L'investimento è pari a 21,2 milioni di euro.

In aggiunta, in Thailandia verrà ubicato il quartier generale Scania per l'intera area geografica al fine di supportare i distributori del brand in Asia e Oceania. Sempre in Thailandia, Scania ha in progetto di ampliare il service network dalle attuali 10 officine alle 18 previste nel 2019.

Infine, Scania guarda con favore l'avvio della collaborazione tra Svezia e Germania nell'ambito della mobilità e delle strade elettriche, dove le innovazioni del Grifone sono già state testate con successo.

INIZIATIVA PER DIMOSTRARE IL VALORE DELLA SOLUZIONE SCANIA NEL CAVA CANTIERE

"COSTRUIRE IL FUTURO", IL TOUR DEI GRANDI NUMERI

Ben 188 giorni di durata, 21 concessionarie coinvolte, 26 master driver, due mezzi d'opera CB8x4 EHZ da 450 cv impegnati in 100 cave e oltre 200 aziende in 21 distretti: sono questi i fatti salienti e i numeri di "Costruire il Futuro Scania Tour", l'iniziativa organizzata con l'obiettivo di dimostrare il valore della soluzione Scania per il cava cantiere.

"I numeri positivi dell'iniziativa 'Costruire il Futuro Scania Tour' sono lo specchio di un segmento che sta mostrando importanti segnali di ripresa, che si sono tradotti in un +52,3 per cento di immatricolazione nel 2016 rispetto al 2015 - ha evidenziato Giancarlo Perlini, Responsabile Marketing e Responsabile del dipartimento Sales and Development, Construction, Distribution, P&S di Italscania - Possiamo ritenerci ampiamente soddisfatti dell'importante adesione all'iniziativa, del forte interesse e dei riscontri molto positivi che abbiamo ottenuto da parte dei diversi operatori intervenuti



alle varie tappe nei confronti delle soluzioni Scania per il cava cantiere. L'obiettivo per noi era quello di provare sul campo come Scania, forte di una gamma completa di prodotti e applicazioni, possa essere considerato un player di assoluto riferimento anche nelle applicazioni di trasporto specifico e in particolare nel mondo del cava cantiere. Un settore in cui abbiamo registrato risultati positivi in termini di volumi: nel 2016, in particolare, abbiamo ottenuto una crescita dell'immatricolato del 67 per cento rispetto al 2015".

I mezzi d'opera CB8x4 EHZ da 450 cv protagonisti del Tour sono dotati di motore 13 litri Euro 6 con tecnologia puro-SCR, cambio Opticruise a 12 rapporti e 2 primini in modalità Off road. Il rapporto coppia potenza è uno dei più elevati sul mercato, con una coppia massima erogata di 2.350 Nm tra 1.000 e 1.300 giri/min. Anche la manovrabilità del veicolo è ottimale, garantita dal passo più corto esistente in commercio, 4.100 mm, senza contare l'altezza libera da terra ottimizzata grazie al posizionamento delle rotocamere rialzate.

INTERVISTA / MARTIN STAHLBERG, SENIOR VICE PRESIDENT COMMERCIAL OPERATIONS EUROPEAN REGION SCANIA

Il Grifone vola alto

L'INFORMALE E PIACEVOLE INCONTRO CON IL MANAGER DEL COSTRUTTORE SVEDESE È STATA UNA PREZIOSA OCCASIONE PER FARE IL PUNTO A 360° SULLO STATO DELL'ARTE SCANIA A LIVELLO GLOBALE; DALLE POSITIVE PERFORMANCE COMMERCIALI SUI MERCATI ALLA STRATEGIA DI SVILUPPO PER TRUCK E BUS FINO AL CONSOLIDAMENTO DELLE ATTIVITÀ PER OTTIMIZZARE SEMPRE PIÙ LA PROFITABILITÀ DEI CLIENTI.

FABIO BASILICO
SENAGO

Da sempre affascinato dall'Italia, di cui si è occupato in passato come Regional Director per il Sud Europa e come Area Sales Manager, Martin Ståhlberg, attuale Senior Vice President Commercial Operations European Region di Scania CV AB, ha scelto una piacevole e informale cena in un ristorante tipico del milanese per incontrare i giornalisti italiani e fare il punto a 360° sullo stato dell'arte Scania a livello globale: dalle positive performance commerciali sui mercati alla strategia di sviluppo per truck e bus fino al consolidamento delle attività per ottimizzare sempre più la profittabilità dei clienti. Martin Ståhlberg era affiancato da Robert Sobocki, Managing Director di Scania-Bilar Sverige AB, filiale al 100 per cento di proprietà di Scania CV AB, responsabile per il mercato svedese della vendita e dei servizi di tutti i prodotti Scania.

NEL SEGNO DELLA RIPRESA

“Nei primi nove mesi del 2016 - ha esordito Martin Ståhlberg - gli ordini per truck e bus sono aumentati dell'8 per cento a oltre 62mila unità in tutto il mondo. La domanda di truck in Europa è stata forte in particolare nel terzo quadrimestre, supportata dalle necessità di rinnovo del parco mezzi da parte delle aziende e dalla positiva congiuntura economica. Nell'area euroasiatica, la domanda è cresciuta, soprattutto in Russia, un mercato che adesso sembra avere imboccato la strada della ripresa. Anche in America Latina gli ordini sono aumentati, princi-

Chi è

Martin Ståhlberg ricopre attualmente il ruolo di Senior Vice President Commercial Operations European Region di Scania CV AB. In passato ha ricoperto diverse posizioni all'interno dell'organizzazione Scania, è stato in particolare Senior Vice President Commercial Operations Scania Americas, Managing Director Scania France, Managing Director Scania Svezia, Managing Director Scania Stoccolma, Regional Director Sud Europa (Italia inclusa), Area Sales Manager Svizzera, Austria e Italia, conducente di veicoli e prima ancora meccanico. Ståhlberg ha conseguito un Master di laurea in "Science" e un Master di laurea in "Business Administration".



palmente grazie alle performance in ripresa di Argentina e Cile, così come sono cresciuti in Asia, in Africa e nella regione oceanica, principalmente grazie a paesi come Iran, Sud Corea e Sud Africa”. Nel periodo gennaio-settembre 2016 Scania ha registrato una market share del 16,8 per cento nel mercato truck europeo. “L'aumento - ha spiegato Ståhlberg - prova la qualità percepita della gamma Scania ed è anche connessa all'introduzione della proposta Euro 6 e di quella relativa alle motorizzazioni alternative. Senza contare il contributo alla market share derivante dall'aumento delle vendite in nuovi segmenti”. “Sempre a proposito di truck - ha detto ancora

il Senior Vice President - gli ordini globali di Scania nel solo terzo quadrimestre del 2016 sono stati quasi 16.800 contro i quasi 15mila del 2015. In Europa, l'aumento è stato del 4 per cento a 10.776 unità e la domanda è cresciuta in diversi mercati di riferimento, come Italia, Francia, Germania e Norvegia”.

QUOTA AUMENTATA PER BUS E COACH

Degni di nota anche i dati relativi a bus e coach. “Nei primi nove mesi dell'anno - ha aggiunto Ståhlberg - gli ordini totali che abbiamo registrato ammontano a 6.349 unità, il 31 per cento in più. Nella sola Europa Scania ha aumentato la sua quota di



mercato al 7,6 per cento contro il precedente 6,9 per cento. Nel vecchio continente gli ordini sono cresciuti del 35 per cento nel solo terzo quadrimestre, arrivando a 388 unità. Una crescita del 20 per cento è stata registrata in America Latina (354 unità), grazie soprattutto a Cile e Perù. E grazie all'Iran siamo cresciuti in Asia fino a 590 unità contro le precedenti 267. Un calo del 18 per cento si è registrato in Africa e Oceania, così come sono diminuiti gli ordini in Eurasia”.

Il 2016 è stato un anno significativo per Scania. I festeggiamenti per i 125 anni di storia aziendale sono stati coronati dal lancio della nuova generazione truck, con in testa l'innovativa Serie S, eletta “International Truck of the Year 2017”. Una nuova generazione anche per i servizi, con l'obiettivo di rispondere alle sfide del futuro che vedono sicurezza, sostenibilità e redditività delle soluzioni di trasporto come elementi fondamentali per il successo delle imprese e dell'intero sistema di trasporto. Il 2016 ha anche portato con sé altre importanti proposte Scania: veicoli a guida autonoma e platooning, la prima autostrada elettrica, il debutto italiano del primo autocarro ibrido Euro 6 prodotto in serie, l'annuncio dell'introduzione del coach Touring anche nel mercato italiano. “Dieci anni di ricerca e sviluppo, 2 miliardi d'investimento per dare vita a una nuova generazione di veicoli che assicura una riduzione dei consumi del 5 per

stenibile. Una promessa ambiziosa che trova però conferma nella costante offerta di soluzioni di trasporto più rispettose dell'ambiente e premianti dal punto di vista dell'economia operativa totale, che riguardano il trasporto merci ma anche il trasporto di persone. Esempi virtuosi sono la tecnologia per la propulsione a metano e quella ibrida. Scania ha presentato anche in Italia il primo autocarro ibrido per trasporto pesante ad abbinare al motore diesel Euro6 l'energia elettrica. “Stiamo assistendo a un'accelerazione del processo di urbanizzazione - ha confermato Martin Ståhlberg - A livello globale, infatti, sono sempre di più le persone che preferiscono vivere nelle aree urbane, con un'espansione costante delle città e una crescita della distribuzione delle merci e della raccolta rifiuti. Ciò significa che è proprio nei centri urbani che si concentrano le sfide per uno sviluppo sostenibile. Scania ha pensato bene di creare una soluzione di trasporto che consenta di ampliare la finestra temporale in cui operare nei centri urbani, includendo le ore notturne. Una soluzione che prende forma nel veicolo ibrido, il primo autocarro in produzione seriale ad abbinare al motore diesel Euro6 l'energia elettrica, oltre alla possibilità di utilizzare 100 per cento biodiesel o HVO”.

I SERVIZI FANNO ECOSISTEMA

Martin Ståhlberg ha infine rimarcato l'importanza dell'ecosistema di servizi, sia fisici presso i concessionari Scania che digitali grazie alla connettività, essenziale per gestire un'azienda in modo sostenibile e a lungo termine nell'attuale competitivo settore dei trasporti. “Grazie alla manutenzione con piano flessibile basata sulla connettività e sul modello di utilizzo effettivo del veicolo, le attività di manutenzione sono decisamente più accurate - ha ribadito il manager svedese - Le soluzioni Scania assicurano che ogni autocarro venga sottoposto agli interventi di manutenzione richiesti e al momento giusto. Questo riduce i tempi d'intervento in officina e permette al veicolo di essere operativo per un maggior numero di giorni l'anno rispetto ai piani di manutenzione fissi. Per quanto riguarda i veicoli connessi, siamo all'avanguardia nel settore e, grazie all'introduzione della nuova generazione di veicoli, stiamo ulteriormente rafforzando la nostra posizione in quest'area. Scania dispone attualmente di oltre 200mila veicoli connessi in Europa. L'offerta di una gamma di servizi intelligenti e a valore aggiunto aumenta la competitività degli autotrasportatori e contribuisce a incrementarne i profitti”.

Tante le sfide che attendono l'azienda nel 2017, un anno che vedrà la coesistenza della nuova generazione con la gamma attuale. Scania continuerà a offrire ai propri clienti soluzioni di trasporto “su misura”, sia in termini di prodotti che servizi, ragionando in termini di Economia Operativa Totale (TOE) con l'obiettivo unico di massimizzare la produttività dei propri clienti, sempre nel segno della sostenibilità.



Due proposte Scania in materia di propulsioni alternative: il G320 ibrido per i servizi urbani e, sopra, il Citywide Electric Hybrid.

cento e del tempo di cambio marcia del 45 per cento, oltre a diminuire lo spazio di arresto di 2 metri e introdurre nel mercato dei veicoli industriali i primi airbag laterali a tendina - ha commentato Martin Ståhlberg - Sono questi i numeri di una nuova generazione che, grazie all'approccio modulare di Scania, viene cucita su misura per rispondere alle specifiche esigenze di ogni singolo cliente, arrivando a ottenere un miliardo di possibili configurazioni. Un prodotto su misura unito a un piano di manutenzione su misura che si adatta alle reali condizioni di utilizzo del veicolo. Dal punto di vista dei servizi, il 2017 vedrà il lancio di Scania Fleet Care, un servizio che prevede che Scania si prenda cura di tutta la gestione tecnica della flotta, massimizzando i livelli di uptime dei veicoli”.

Scania continua a sottolineare la promessa di guidare il cambiamento verso una mobilità maggiormente so-

IL PRODUTTORE BELGA AL TRANSPOTEC HA PRESENTATO TX120 SKY

Niente più furti con Transics

MATTEO GALIMBERTI
VERONA

Le compagnie di trasporto stanno fronteggiando un numero sempre crescente di furti di veicoli e carichi. Secondo la TAPA (Transported Asset Protection Association), nella regione Europa, Medio Oriente e Africa, i furti di merci in dicembre sono aumentati del 184,9 per cento rispetto allo stesso periodo del 2015. Ogni singolo mese del 2016 ha visto una crescita di furti di merci registrati rispetto al periodo corrispondente dell'anno precedente. Transics affronta questa sfida con il nuovo aggiornamento per i computer di bordo TX-SKY, gateway sicuro dei dati della flotta dalla cabina del conducente fino al back office, presentato all'ultima edizione del Transpotec.

Quest'aggiornamento offre numerose funzioni innovative per la sicurezza, compreso un nuovo sistema anti-accensione: il sistema chiede all'autista di registrarsi e immettere un codice PIN per mettere in moto; in questo modo, s'impedisce l'uso non autorizzato dei veicoli e si rispettano i requisiti richiesti dalle compagnie assicuratrici. Per migliorare anche la sicurezza del carico, le aziende di trasporto chiedono soluzioni per la chiusura a chiave controllata del rimorchio. Con l'integrazione del sistema di sicurezza OptiLock ELB-Lock, nella soluzione per la gestione dei



Transics ha presentato a Transpotec 2017 il nuovo TX120 SKY per migliorare l'efficacia operativa e la protezione dai furti della flotta di veicoli industriali. Una soluzione che tutela il vantaggio competitivo delle aziende di trasporto.

rimorchi di Transics, TX-TrailerGuard, gli operatori possono controllare la situazione dei rimorchi e - se necessario - intervenire in remoto effettuando blocco e sblocco. Grazie a questo aggiornamento, gli operatori possono anche disattivare in remoto qualsiasi sensore difettoso del rimorchio, evitando falsi allarmi in caso di guasti tecnici

e garantendo funzioni di allerta affidabili in caso di veri problemi di sicurezza.

Oltre alle opzioni di sicurezza avanzate, l'aggiornamento include una vasta gamma di funzionalità che incrementano l'efficacia operativa e performance. Fra le altre, permette di effettuare un miglior calcolo della fermata successiva Estimated Time of Arri-

val, prende in considerazione i tempi di guida e di riposo e anche il rispettivo tipo di veicolo.

Di conseguenza, gli operatori della flotta possono pianificare in modo più accurato i processi di invio. Gli allarmi estesi GeoFencing via email facilitano ulteriormente l'individuazione dei veicoli per i gestori della flotta. Inoltre,

l'aggiornamento fornisce ulteriori capacità ECO, un reporting ottimizzato e add-on mobili per le attività fuori cabina, con conseguente migliore capacità operativa.

“Il nostro portafoglio di soluzioni avanzate per la gestione delle flotte per autocarri, rimorchi e per la gestione dei carichi, comprese le nuove funzionalità TX-SKY - di-

MIGLIORARE L'EFFICACIA OPERATIVA E PROTEGGERSI DAI MALINTENZIONATI È L'OBIETTIVO DELL'AZIENDA DEL GRUPPO WABCO, LEADER EUROPEO NELLO SVILUPPO E COMMERCIALIZZAZIONE DI SOLUZIONI DI GESTIONE DELLA FLOTTA PER IL SETTORE DEI TRASPORTI E DELLA LOGISTICA. IL SISTEMA CHIEDE ALL'AUTISTA DI REGISTRARSI E IMMETERE UN CODICE PIN PER METTERE IN MOTO: IN QUESTO MODO SI IMPEDISCE L'USO NON AUTORIZZATO DEI VEICOLI E SI RISPETTANO I REQUISITI RICHIESTI DALLE COMPAGNIE ASSICURATRICI.

chiara Didier Nulens, Global Sales, Services e Marketing Leader di Transics - possono incrementare la sicurezza e l'efficienza operativa delle flotte. Saranno soprattutto i molteplici miglioramenti, possibili grazie all'aggiornamento di TX-SKY, a rendere la telematica dei loro autocarri e rimorchi a prova di futuro”.

SAF HOLLAND/RIFLETTORI PUNTATI SU INTRA CD

Ogni missione è possibile

Le sospensioni con carico 9 t si sono potenziate per soddisfare i bisogni specifici del trasporto ed essere usate su terreni difficili. Al Salone Transpotec il produttore bavarese ha esposto la gamma di sistemi di sospensione Intra Custom Design, i sistemi di sospensione con freno a disco e tamburo Modul e Intradisc Plus Integral, sistema di sospensione pneumatica.

In Europa il marchio SAF è numero uno negli assali con una quota superiore al 30 per cento in Europa ed è presente con una gamma di assali e piedi d'appoggio come fornitore di primo impianto per i costruttori di semirimorchi. Prodotti tutti realizzati nei due siti produttivi di Bessenbach, dove ha sede l'headquarter centrale. L'anno scorso all'IAA di Hannover SAF Holland ha lanciato tutta una serie di nuovi prodotti che, gradualmente ed entro i prossimi due anni, vedremo anche sul mercato italiano. Il riscontro arriva al Transpotec, dove il produttore bavarese ha esposto la famiglia Intra, sospensioni disponibili sia con freno a disco sia con freno a tamburo. Efficiente e senza compromessi, la gamma Intra ha stabilito nuovi standard sul piano globale. “È stata provata e testata milioni di volte - spiega Cristiano Sturaro, da ottobre 2015 Direttore Generale di SAF Holland Italia - e oggi si distingue per efficienza elevata e particolare economicità: si adatta a qualsiasi esigenza di trasporto e permette, nelle sue di-

verse versioni, le soluzioni ideali e soprattutto sicure per la gamma da 9 t. E lo fa indipendentemente dal tipo di applicazione in cui è richiesta, per minore usura e maggiore affidabilità di pianificazione”. Novità la versione Intra CD (Custom Design) ora disponibile anche con garanzia estesa Intra CD plus.

Sullo stand SAF Holland un assale della famiglia Intradisc con sospensione a doppia balestra Modul: con l'introduzione del modello per le 12 t con freno a disco, sviluppato in particolare per i rimorchi a due assi, oggi la gamma Intradisc soddisfa tutte le esigenze da 9 a 14 t per assale. Non mancava il sistema di sospensione pneumatica SAF Intradisc Plus Integral da 9 t con disco freno da 19,5” e 22,5”, nuova generazione di assali frutto di una tecnologia brevettata da SAF Holland: il disco Integral viene messo su un anello adattatore dentato ad alta resistenza e avvitato alla flangia della ruota come una sola unità, per realizzare un collegamento, completamente privo di gioco tra anello intermedio e disco freno.



DEBUTTO DEL PREMIO “FABIO MONTANARO”

Premiate quattro eccellenze del settore

Ad aggiudicarsi l'award alla memoria del compianto cronista, il Direttore de “Il Mondo dei Trasporti” Paolo Altieri per la categoria Giornalisti, Giuseppe Piumatti per le Aziende, Paolo Lanzoni per la Comunicazione e Tonino Mollica per i Conducenti.

Il Salone Transpotec-Logitec ha fatto da cornice alla prima edizione del Premio “Fabio Montanaro”, dedicato alla memoria del giornalista scomparso il 9 gennaio 2016 e istituito dalla rivista Trasportare Oggi in Europa. Quattro le categorie: Giornalisti, Imprese, Comunicazione e Autisti. A ricevere l'award, nell'ambito di una cerimonia realizzata in collaborazione con Lamberet, per i rappresentanti della stampa è stato Paolo Altieri, fondatore e Direttore del magazine “Il Mondo dei Trasporti”, che nel suo breve intervento ha ricordato gli anni che, nel suo percorso professionale, ha condiviso proprio con Fabio Montanaro.

Per le Aziende il premio è stato assegnato a Giuseppe Piumatti, imprenditore fondatore del

Gruppo che porta il suo nome e dell'azienda madre Bra Servizi, eccellenza italiana nota in Europa nel settore della raccolta e dello smaltimento dei rifiuti.

Per la categoria Comunicazione è stato premiato Paolo Lanzoni, storica figura di riferimento per i media nel Gruppo Daimler, nel quale è oggi Responsabile Product Management Mercedes-Benz Cars Italia.

Non da ultimo, Tonino Mollica, battagliero difensore della categoria dei conducenti, è stato destinatario del premio in rappresentanza degli Autisti. Ai quattro vincitori è stata consegnata un'esclusiva creazione in acciaio inox, disegnata da Anna Acito e realizzata per l'occasione dall'azienda campana Acitoinox.





Allestimento veicoli industriali e commerciali

Scegli la qualità.

Oltre 100 anni di Storia guardando al Futuro.

Consulenza
Progettazione

Carpenteria
Sabbatura

Verniciatura
Finitura

Collaudo



L'anello forte della catena del freddo / The strong link in the cold chain

www.lamberet.it



Via Vicenza, 136 - 36034 S. Tomio di Malo (Vicenza) - Tel. +39 0445 588110 - Fax +39 0445 588027

www.golo.it

IL PRODUTTORE DI BURTENBACH PORTA AL TRANSPOTEC QUATTRO MODELLI

Kögel cala il suo poker d'assi



LA NUOVA OFFENSIVA IN ITALIA DEL PRODUTTORE TEDESCO PASSA DAL RINNOVAMENTO DELLA GAMMA. RIFLETTORI PUNTATI SULLA NUOVA GENERAZIONE DEL CURTAINSIDER, RIBATTEZZATO KÖGEL LIGHT PLUS, ESPOSTO A VERONAFIERE IN VERSIONE SPONDATA. AL SUO FIANCO COOL PURFERRO QUALITY.

labile dal cliente sia in altezza sia in lunghezza". Il timone con occhione da 50 mm imbullonato viene montato con lunghezza a 2.150 mm e un'altezza di accoppiamento di 400 mm, a meno che il cliente non desideri diversamente. Per agevolare il montaggio e ridurre i costi di sostituzione in caso di danneggiamento, il timone è avvitato al telaio in otto punti. Inoltre, per semplificare l'adattamento all'altezza di accoppiamento di un'altra motrice (ad esempio in caso di rivendita), il timone può essere regolato. Ad esempio è possibile una lunghezza da 2.150 a 2.350 mm in passi da 50 mm e un'altezza di accoppiamento da 350 a 450 mm in passi da 10 mm.

Quarto modello in esposizione Kögel Cargo Coil con carrozzeria FlexiUse, esposto sul piazzale esterno con telaio in versione Ro.Ro rinforzato per l'utilizzo senza problemi su tutti i traghetti. Disponibile con robusto telaio leggero di acciaio con buca coil e collo da 120 mm di altezza, nella buca da 7.200 mm, o 9mila mm (come nell'esemplare esposto in fiera), è possibile trasportare bobine e nastri cesoiati di diametro compreso tra 900 e 2.100 mm e carico parziale massimo di 30 t. Per l'immobilizzazione del carico sono disposte di serie due coppie di tasche per piantane nella buca: una coppia all'inizio della buca, davanti, e una coppia a una distanza di circa 2.050 mm per l'alloggiamento di tubi quadri.

MAX CAMPANELLA
VERONA

Dopo il primo modello presentato l'anno scorso all'IAA, Kögel ha approfittato del Salone Transpotec per lanciare la seconda versione del Curtainsider Light, ridefinita Kögel Light Plus. Completamente sviluppata ex novo, la nuova generazione presenta telaio e struttura che consentono l'ottimizzazione del peso e del carico utile. Con un peso proprio ridotto a partire da 4.775 kg con dotazioni individuali e 5.145 kg nella dotazione base, viaggia in modo particolarmente economico. In fiera lo abbiamo visto in una versione spondata, particolarmente richiesta dal mercato italiano. "Rispetto alla prece-

dente generazione - spiega Michele Mastagni, Responsabile Commerciale Italia - quella attuale presenta il collo del telaio con altezza ridotta a 120 mm. Grazie alla riduzione di 60 mm si ottengono vantaggi in termini di altezza interna utile. Malgrado il minore impiego di materiale, l'uso di pregiati acciai a grana fine garantisce robustezza e durevolezza. Grazie alle traverse passanti, il carico si ripartisce uniformemente e in modo ottimale".

Nell'ambito della riprogettazione, Kögel Light plus è stato dotato di una nuova longherina esterna forata Vario-Fix, che si può utilizzare anche con sponde laterali. Le 13 coppie di anelli di fissaggio fornite di serie ora sono disponibili con gancio di

presa laterale, per un utilizzo più semplice, e offrono una forza di trazione di 2.500 kg.

Secondo esemplare esposto a Verona il frigorifero premium Kögel Cool PurFerro quality. "È il nostro fiore all'occhiello - spiega Michele Mastagni - nel settore del trasporto refrigerato. Ottimizzato nei dettagli, non si rivolge solo alle esigenze di mercato specifiche del trasporto di alimenti freschi e surgelati e di prodotti farmaceutici: grazie a diverse opzioni è adatto anche all'impiego universale. Numerosi equipaggiamenti speciali rendono possibile un alto grado di personalizzazione per adattarsi alle esigenze del cliente. Ad esempio è disponibile doppio sollevatore per primo e terzo assale, terzo asse autosterzante, porta ruota

centrale doppia, scaletta centrale allargata, respingenti a rullo rinforzati ecc."

La struttura del fondo in alluminio del Kögel Cool PurFerro quality permette la riduzione della formazione di rumori durante il carico e lo scarico. Grazie alla riduzione delle emissioni acustiche, vengono quindi facilitate le consegne al di fuori dei consueti orari di apertura. "Il pavimento in alluminio completamente saldato allo zoccolo laterale - illustra Michele Mastagni - permette una migliore igiene e una più facile pulizia del fondo. Questo impedisce la penetrazione dell'umidità nelle strutture portanti, aumentando così la durata e la redditività del veicolo".

La porta posteriore in acciaio inox non richiede manu-

tenzione ed è facile da riparare. È dotata inoltre di una guarnizione a labbro quadrupla ottimizzata e di facile sostituzione e di cerniere in alluminio facilmente sostituibili. Kögel Cool PurFerro quality soddisfa i requisiti HACCP (Hazard Analysis and Critical Control Point), a garanzia della salute del consumatore per quanto riguarda il trasporto di prodotti alimentari deperibili nel traffico internazionale di merci.

Al Salone era inoltre esposta la biga Combi, rimorchio ad assi centrali per casse mobili. Di serie è indicata per il trasporto di casse mobili con lunghezza complessiva fino a 7,82 m e container ISO da 20 piedi. "Il punto di forza - spiega Michele Mastagni - sta innanzitutto nel timone rego-



Michele Mastagni, Responsabile Commerciale Italia di Kögel.



LEADER NEI CENTINATI, KÖGEL LANCIA LA SUA SFIDA AGLI ALTRI SEGMENTI

NUOVO RESPONSABILE POST VENDITA E DEBUTTO DEL CENTRO USATO

Nuovo Centro Usato con piazzale a Verona, entro questa primavera, e forte offensiva nel segmento frigo. Sono i capisaldi attorno ai quali si muove la strategia avviata da Kögel che, sbarcato nel 2014 con una filiale italiana diretta, oggi detiene il primo posto nella classifica nel segmento dei centinati ed è a tutti gli effetti nella Top 3 dei produttori dei semirimorchi nel nostro Paese, giocandosi alla pari con altri produttori europei.

"Il 2016 - illustra Michele Mastagni, Responsabile Commerciale Italia - è stato un anno molto positivo. Abbiamo chiuso con 1.961 unità delle quali 120 frigo. Crescita quest'ultima considerevole visto che per noi è stato il primo anno pieno della gamma Cool



Michele Sartori, Responsabile Post Vendita.

PurFerro quality".

"Il Mercato Italia - afferma Massimo Donati, Sales Director International, autentica punta d'attacco dell'offensiva del produttore di Burtenbach in Europa - è oggi per Kögel il terzo subito dopo Germania e Polonia. La partenza di quest'anno è molto incoraggiante".

In Italia, oltre a una gamma di prodotti profondamente rinnovata e che punta sulla qualità "Made in Germany", Kögel rafforza il suo servizio di assistenza e guarda con attenzione al mercato dell'usato. Dal 1° gennaio è entrato a far parte del team di Kögel Italia Michele Sartori, Responsabile Post Vendita, Ricambi e Servizio, e già questa primavera è prevista

l'apertura di un apposito Centro Usato, con piazzale di dimensioni adeguate, per lanciare la nuova offensiva in questo mercato.

Di pari passo, la strategia del produttore tedesco punta a consolidare la leadership nei centinati e alla crescita negli altri segmenti, in particolare quello dei semirimorchi frigo. "Il trasporto alimentare - spiega Michele Mastagni - rappresenta un segmento destinato a crescere: sarà quello che risentirà meno degli effetti delle previsioni per il 2018, che vanno tutte nella direzione di una pausa nella crescita dell'immatricolato. La nostra gamma è stata rinnovata l'anno scorso in termini di telaio e di qualità dei pannelli: abbiamo tutte le carte in regola per conquistare nuovi clienti".

GRANDI AMBIZIONI PER IL GRUPPO WIELTON

Viberti rilancia la sfida

DA ITALIANA RIMORCHI A VIBERTI RIMORCHI E DUE MARCHI: "CONGELATO" IL BRAND MERKER, IN ATTESA DELL'AVVIO DI NUOVI PROGETTI, NELLA FAMIGLIA VIBERTI ARRIVANO I PORTA CONTAINER; TIPPER PUNTO FORTE DEL VENTAGLIO CARDI, UNITAMENTE AI TELAI. TARGET 2020: SCALARE LA CLASSIFICA E RAGGIUNGERE LA TOP 3 CON UNA QUOTA DEL 14 PER CENTO. PRONTA L'OFFENSIVA NEL SEGMENTO FRIGO. "ABBIAMO TUTTE LE POTENZIALITÀ PER RAFFORZARE LA POSIZIONE IN ITALIA", Afferma Mariusz Golec.



MAX CAMPANELLA
VERONA

Ha scelto il Salone Transpotec-Logitec il Gruppo Wielton per svelare la nuova organizzazione con la quale punta, entro i prossimi cinque anni, a diventare uno dei tre maggiori produttori di rimorchi e semirimorchi in Italia. Sbarcato nel nostro Paese nel 2014 acquisendo l'ex CIR (Compagnia Italiana Rimorchi) e i suoi tre marchi Viberti, Cardi e Merker, quest'anno il produttore polacco - terzo in Europa per volumi - sceglie di riorganizzare la filiale italiana che, innanzitutto, cambia denominazione: da Italiana Rimorchi a Viberti Rimorchi.

Torna dunque in auge uno storico marchio, fondato nel lontano 1922, quando fu il cavalier Candido Viberti a dare origine a un'azienda che, nell'immediato dopoguerra, fa-

vorita dagli anni del boom economico e dall'avvio della collaborazione con Fiat-Iveco, è poi divenuta un autentico riferimento nel settore dei semirimorchi. "Tra cinque anni - spiega Roberto Mollo, Direttore Commerciale di Viberti Rimorchi - l'azienda festeggerà il centenario e intende farlo in qualità di uno dei tre maggiori produttori. Negli ultimi mesi abbiamo significativamente migliorato i risultati di vendita. Nel 2016 sul mercato italiano abbiamo immatricolato 657 semirimorchi, dato che costituisce un risultato migliore del 60 per cento rispetto all'anno precedente. Nello stesso tempo il mercato è cresciuto più lentamente, con un tasso del 40 per cento. Quindi siamo cresciuti più del mercato, passando da una quota del 3,8 al 4,3 per cento".

Il CdA del Gruppo Wielton ha definito per i prossimi tre



Foto di gruppo dei concessionari Viberti del gruppo Wielton al recente Transpotec di Verona.

anni un potenziale di vendita di circa cinque volte maggiore rispetto allo stato attuale. "L'Italia - afferma Mariusz Golec, Presidente del CdA di Wielton - per noi costituisce un mercato importante e Viberti ha tutte le potenzialità per rafforzare la propria posizione in Italia. I clienti che

acquistano i nostri prodotti ricevono la migliore qualità a un prezzo competitivo. La centina a sollevamento idraulico e la protezione anticorrosione con tecnologia KTL, disponibile nelle versioni standard, unitamente a un design unico e a una funzionalità ottimale, fanno in modo che

l'offerta di Viberti sia tra le più attraenti sul mercato".

E veniamo alla nuova strategia. Viberti assegna il nome alla nuova società e ne diventa main brand: nella sua gamma ai general cargo, centinati, furgonati e pianali cassonati si aggiungono i porta container, finora commercializzati a

marchio Merker. Quest'ultimo brand viene "congelato" in attesa di nuovi progetti futuri. Resta invece la gamma Cardi: tipper, telai frigo e cisterna e telai non standard. "Una decisione - il commento di Roberto Mollo - tutt'altro che facile da prendere, ma che abbiamo assunto insieme ai Concessionari, con i quali condividiamo l'opportunità di crescere. Una decisione presa in modo rapido ma ragionato, prendendo visione delle proiezioni sui veicoli fatturati: da 53 unità immatricolate nel 2014 ci aspettiamo di chiudere quest'anno con mille unità. Se consideriamo che nel 2015 abbiamo consuntivato 422 unità, registriamo nel biennio 2015-2016 una crescita del 55,69 per cento, ovvero stiamo crescendo più dei concorrenti tedeschi, uno dei quali oggi realizza il triplo del nostro immatricolato. Ma ogni anno che passa è un solco tracciato verso il target del 2020: intendiamo diventare almeno il terzo produttore in Italia con una quota del 13-14 per cento".

In che modo? Nei prossimi anni Viberti amplierà l'offerta dei prodotti rispetto a quella esistente. "La nostra offerta - precisa Francesco D'Alessandro, neo Direttore Generale di Viberti Rimorchi - sarà ampliata di anno in anno grazie all'unificazione dei prodotti nell'ambito del Gruppo Wielton. Utilizzando le reciproche esperienze e sinergie e sfruttando le tecnologie più innovative, propremo una qualità di veicoli in costante miglioramento, il che rafforzerà la nostra posizione sul mercato italiano. La scelta della denominazione Viberti Rimorchi rispecchia questo piano d'azione, teso a realizzare un attraente portafoglio di prodotti in base ai forti e riconoscibili marchi locali".

A precisare la strategia d'implementazione del ventaglio prodotti ci ha pensato Tomasz Balcerzak, Direttore Commerciale Wielton. "Il raggiungimento dei nostri obiettivi - spiega il manager polacco - passa dall'espansione del marchio Viberti, in Italia e nei Balcani. Completeremo l'offerta con un prodotto per il segmento isoteramico, settore che per l'Italia continuerà a crescere, considerando l'evoluzione in atto nella logistica. Anche in questo caso lavoreremo a stretto contatto con la Rete: sarà compito dei Concessionari darci un feedback sull'utilizzo dei prodotti e aiutarci a migliorarli sempre di più, in modo che soddisfino le esigenze del cliente finale".

AL DEALER MEETING ASSEGNATI GLI AWARD A DUE CONCESSIONARIE

APPASSIONATO INTERVENTO DI ROBERTO MOLLO: "LA STRADA È LUNGA MA CE LA FAREMO"

Nuovi prodotti con lo sbarco in segmenti nei quali al momento è assente, maggiore penetrazione nel segmento dei ribaltabili in acciaio-alluminio con la gamma Cardi, più agguerrite attività operative e stretta partnership con la Rete. Sono queste le "armi" delineate da Roberto Mollo, Direttore Commerciale di Viberti Rimorchi, che in un appassionato intervento al dealer meeting ha annunciato il nuovo nome dell'azienda e gli obiettivi per il 2020: tra i primi tre in classifica e quota del 14 per cento rispetto all'attuale 4,3. "La strada è lunga ma ce la faremo. L'attuale guerra sui prezzi messa in atto dai concorrenti - ha detto Roberto Mollo - non potrà essere sostenibile a lungo. Dalla nostra parte abbiamo prodotti di qualità, che cresceranno in tipologia, e una Rete seria, costituita da persone conosciute e apprezzate sul mercato. Questa è la



chiave con cui si differenzia Viberti Rimorchi. Dovremo migliorare, senz'altro: metteremo a disposizione nuovi servizi di assistenza alla clientela, un numero verde h 24 e 7/7 in collaborazione con le nostre officine, andremo a diminuire il tempo tra il problema e la risposta. Ma soprattutto sarà la nostra Rete a dare un valore aggiunto: i clienti raggiungono le nostre Concessionarie non solo perché ci chiamiamo Viberti, nome radicato nel settore, ma anche perché ogni Concessionaria è costituita da aziende serie, sane, riconosciute per questi valori". A dimostrazione della maggiore identificazione del dealer avviata da Viberti Rimorchi, al termine del meeting sono stati premiati Raffaele Gigliotti (Gigliotti Scandia di Napoli) come Best Dealer e Carmelo Claudio Vitale (La Commerciale di Catania) come Best Tipperary Dealer (marchio Cardi).



LAZIENDA DI TRASPORTI ECCEZIONALI DI RIVOLI È ORA

Per TCT e Catiello nuova

CONTINUA
L'ESCALATION
DELL'AZIENDA DI
TRASPORTI
ECCEZIONALI DI
ANTONIO CATIELLO,
CHE ORA CON UNA
IMPORTANTE
PARTNERSHIP CON
BCUBE, OPERATORE
INTERNAZIONALE CON
UNA VASTA GAMMA DI
SERVIZI DI LOGISTICA
INTEGRATA, DIVENTA
PROTAGONISTA
ASSOLUTO NEL SUO
SPECIFICO SETTORE DI
TRASPORTO CON UN
POTENZIALE DI
OPERATIVITÀ
PRATICAMENTE
ILLIMITATO.

PAOLO ALTIERI
RIVOLI

Conosco Antonio Catiello da molti anni. Più volte ho raccontato le sue vicende e parallelamente quelle della sua azienda TCT, specializzata in trasporti eccezionali. La sua è la storia di un imprenditore di successo, la cui famiglia da Benevento approdò negli anni Cinquanta a Torino e dove nel 1971 il ventenne Antonio, appena congedato dal servizio militare, trovò naturale abbracciare con passione e entusiasmo il mestiere di camionista di papà Terino.

Una feroce determinazione, uno spirito di sacrificio smisurato, una rabbia costante unita a una certa umiltà nel voler bruciare le tappe della sua condizione sociale, lo portano in poco tempo ad acquisire la proprietà dell'azienda per la quale lavorava come autista, la TCT appunto. Che con lui si trasforma gradualmente in una delle più moderne aziende operanti in Italia e all'estero nel settore dei trasporti eccezionali.

Da allora sono trascorsi 56 anni. La TCT e Antonio Catiello sono diventate figure di spicco nel proprio settore, che anche nei duri anni della crisi hanno saputo e potuto proseguire sulla strada del successo, ma mettendo anche le radici per un ulteriore salto di qualità dagli orizzonti che lo

stesso Antonio Catiello definisce "entusiasmanti e illimitati".

Sì, perché nel frattempo Antonio Catiello ha messo a segno una operazione che proietta la TCT in una dimensione internazionale e direi mondiale che le consente di guardare al futuro con le prospettive più rosee. In pratica, Antonio Catiello ha ceduto il 48 per cento della TCT al Gruppo BCube della famiglia Bonzano, oggi guidato da Carlo Bonzano, il che significa non solo che si è creata una nuova realtà italiana nel mondo del trasporto eccezionale, ma anche e soprattutto che TCT è ora integrata in un contesto di service logistico a 360 gradi grazie all'affiancamento forte del Gruppo BCube-Villanova. "La nuova missione di TCT - sottolinea Antonio Catiello, che incontriamo negli uffici di Rivoli - è oggi quella di proporsi sul mercato, nazionale e internazionale, come il nuovo player di riferimento per il trasporto eccezionale, distinguendosi per qualità e rapidità del servizio offerto attraverso una squadra di tecnici altamente specializzati e con una flotta di veicoli pesanti all'avanguardia dal punto di vista tecnologico".

Non solo, ma con la partecipazione in BCube, TCT ha assunto la gestione e la responsabilità di tutte le attività relative ai veicoli e ai traspor-

ti del Gruppo di logistica integrata di Villanova e Casal Monferrato con operatività in ogni angolo del mondo.

Cosa significa per TCT essere diventata partner di BCube? Ci sono un po' di numeri a illustrarlo. Il Gruppo BCube vanta circa 800mila metri quadri di aree di proprietà dove si svolgono le sue attività, quasi un milione e mezzo di metri quadri di aree

in gestione, 66 km di raccordi ferroviari, 100 siti operativi dislocati oltre che in Italia e Europa anche in Usa, Venezuela, Brasile, Argentina, Cina, India, Medio Oriente, Africa, 6.000 dipendenti, oltre 650 milioni di euro di fatturato, una flotta di circa 200 camion destinata a raggiungere almeno le 500 unità. I settori nei quali BCube si occupa di logistica vanno dall'automoto-

bile all'industria, alla tecnologia, a oil & gas, a food & beverage, alla difesa, a ogni tipo di trasporto, con un elenco di clienti impressionante tra i quali Ansaldo Energia, Alenia Aeronautica, Ansaldo Breda, ABB, il Gruppo FCA, CNH Industrial, Pirelli, Petronas, Lavazza, Indesit, Nestlé, Valeo, numerose compagnie aeree. Dal suo canto, TCT ha portato in dote una realtà



Carlo Bonzano, Presidente del Gruppo Bcube con, a destra, Antonio Catiello, Ad di TCT.



PARTE DEL GRANDE GRUPPO DI LOGISTICA INTEGRATA BCUBE

dimensione internazionale

aziendale certamente dai numeri molto inferiori, ma in compenso ha messo a disposizione la sua straordinaria competenza in materia di trasporti eccezionali che nel Gruppo BCube rappresentano una offerta di servizio quanto mai importante per i suoi clienti.

“La TCT - spiega un entusiasta Antonio Catiello - è particolarmente fiera di que-

sto nuovo percorso sul quale si è incamminata la sua già ricca storia. Oggi siamo operativi, grazie ad un partner delle dimensioni del Gruppo BCube, con delle potenzialità finora impensabili. Voglio anche ricordare che noi siamo specializzati nei trasporti più complessi, sia Italia che all'estero, con la garanzia di un servizio che non si limita al solo trasporto ma che può

comprendere anche lo smontaggio e il montaggio di interi impianti industriali. Il parco mezzi della TCT, composto dai più moderni trattori Iveco e semirimorchi di ultima generazione, consente di ottimizzare il trasporto, utilizzando il mezzo adatto in funzione del carico e del percorso. E non è tutto, perché la reputazione della TCT non si basa solo sull'abilità di effettuare

il trasporto più complesso e difficile, ma anche sull'estrema professionalità e celerità con cui è in grado di organizzare i viaggi, ottenere i permessi di transito, le scorte, passare una frontiera o imbarcarsi su un traghetto. Il nostro non è un lavoro normale, è una vera e propria missione e la nostra altissima competenza è maturata in lunghi anni durante i quali abbiamo potuto

dimostrare di essere in grado di assolvere al meglio e nella massima sicurezza l'incarico di un trasporto eccezionale con la massima soddisfazione dei nostri clienti”.

Ci sono delle referenze importanti che confermano queste dichiarazioni. Come, ad esempio, quella del CERN di Ginevra per aver gestito brillantemente tutto il processo di movimentazione di 850 magneti per la costruzione dell'acceleratore di particelle da Francia, Italia e Germania per la Svizzera, nel pieno rispetto dei tempi e dei costi previsti. Altrettanto positiva la referenza di CNH Industrial che evidenzia come la TCT fin dal 1975 ha offerto un servizio di prim'ordine per trasporti in tutta Europa, caratterizzato da alta professionalità e da una grande flessibilità. “Sono attestati - osserva Catiello - che premiano la serietà e la professionalità con cui affrontiamo un lavoro di grande responsabilità, con la migliore cura di ogni dettaglio in modo da evitare sorprese che possono essere molto spiacevoli per noi e per i clienti”.

Ora grazie all'alleanza con BCube, la nuova TCT punta a traguardi decisamente più ambiziosi, potendo allargare il suo ventaglio di servizi offerti alla clientela. Che vanno dai trasporti eccezionali con packaging su misura alla gestione documentale e autorizzazioni,

sui quali s'intende lavorare. Da parte nostra, l'obiettivo è sensibilizzare le istituzioni affinché il trasporto eccezionale in Italia venga svolto nella maniera più sicura e affidabile possibile. Per farlo, occorrono regole certe e controlli adeguati. Occorre rendere più armoniche le procedure normative alle esigenze operative della categoria e svincolare l'eccessiva burocrazia”.

Al momento sono oltre un centinaio le aziende nazionali operanti nel settore, il 90 per cento delle quali è associata A.I.T.E. “Gli operatori - precisa Antonio Catiello - trovano nella nostra associazione un punto di riferimento, un aiuto per una risposta o una risoluzione a una problematica inerente la propria attività lavorativa. Non facciamo concorrenza ad altre associazioni di autotrasporto, tant'è che non offriamo nessun tipo di servizi. Il nostro scopo primario è solo la tutela degli interessi e diritti della categoria”.

AITE: LA CASA DEI TRASPORTATORI DI CARICHI ECCEZIONALI CATIELLO: “TUTELIAMO INTERESSI E DIRITTI DELLA CATEGORIA PUNTANDO AL DIALOGO”

Nella sua lunga attività, da sempre contraddistinta da una non comune carica di passione, entusiasmo e carisma, Antonio Catiello mai ha rinunciato a occuparsi delle problematiche in cui si trovano ad operare le aziende del trasporto eccezionale. Settore particolare, quest'ultimo, caratterizzato com'è da questioni complesse rispetto al tradizionale trasporto stradale: normative sulla sicurezza, specializzazione degli autisti, concorrenza sleale da parte di aziende straniere, che spesso affidano la guida dei convogli a personale non formato in maniera adeguata. Ponte di collegamento tra aziende del settore e istituzioni, nel 1995 nasce A.I.T.E. (Associazione Italiana Trasporti Eccezionali), oggi presieduta da Antonio Catiello.

“La questione sicurezza - spiega il Presidente - è da sempre al vertice delle nostre attività operative. In questa fase storica, sono in procinto di avvio diverse riforme delle quali si parla tanto perché tanti e diversi sono gli aspetti



Alcune immagini di trasporto di carichi eccezionali operati dall'azienda specializzata TCT di Rivoli.

dall'organizzazione del trasporto in Italia e in ogni angolo del mondo ai sollevamenti, allo stoccaggio di semilavorati e prodotti finiti. “E questo lo possiamo fare - aggiunge Catiello - con una flotta che permette di far fronte alle richieste più complesse provenienti dai diversi settori industriali, come quelli della meccanica pesante, di oil & gas, dell'automobile, delle macchine operatrici, dei manufatti industriali, dei mezzi militari, della cantieristica navale, dell'energia. Sì, per la TCT, per me, per i miei figli Marco e Stefano coinvolti nell'azienda (il primo come responsabile commerciale, il secondo come responsabile delle operazioni), è iniziata una nuova grande fase di una attività dura e impegnativa che portiamo avanti ormai quasi da sei decenni con un entusiasmo immutabile”.

“La nuova dimensione della TCT - conclude Catiello - è nata anche dagli amichevoli rapporti che da molti anni ho con i componenti della famiglia Bonzano, titolare della BCube. Ho per loro grande ammirazione e rispetto e mi sento oggi di dire che anche loro hanno grande fiducia e considerazione di me e della mia attività. È stata la base di partenza per un nuovo cammino insieme, che ha tutti gli elementi per garantire a BCube e a TCT le migliori soddisfazioni”.

NELLA FLOTTA DI LC3 ALTRI TRENTA IVECO STRALIS LNG

Asse di ferro all'insegna del metano



MAX CAMPANELLA
PIACENZA

Siamo nel 2011, in piena crisi economica, quando ha inizio una partnership che ai più sembrava per il periodo quanto mai azzardata. In Italia - tra i Paesi che hanno risentito in misura drammatica della congiuntura globale negativa - e precisamente nel Centro Italia, in quel di Gubbio, in provincia di Perugia, ha sede LC3, un'azienda di autotrasporto pronta a innovarsi, che non intende fermarsi pur di fronte alle difficoltà del mercato. E che individua nella crisi un'occasione: le aziende committenti, alle prese con normative sempre più stringenti, richiedono anche dal trasporto un servizio di qualità, attento ai costi ma soprattutto alla sostenibilità ambientale. LC3 trova in Iveco un costruttore aperto al dialogo: in quel momento Iveco sta fortemente investendo sulla tecnologia del metano come trazione alternativa e individua in LC3 un potenziale partner che, empiricamente, porti sulla strada i truck del futuro, alimentati a metano li-

quido.

Da Gubbio al nord. LC3 sbarca a Piacenza con un proprio hub. La scelta avviene tutt'altro che a caso. È trascorso qualche anno, siamo nel 2014 e a Piacenza è finalmente operativo il primo distributore in Italia di metano liquido per autotrazione aperto da Eni. A breve distanza la Concessionaria Iveco CRP (Centro Riparazioni Piacentino) mette a disposizione dell'azienda umbra i suoi impianti e i suoi uomini per la necessaria manutenzione dei truck del futuro, il tutto in perfetta collaborazione con CIVI (Centro Italia Veicoli Industriali), Concessionaria Iveco di Perugia che ha realizzato tutte le forniture dei veicoli a metano a LC3.

Insomma il quadro ha trovato la sua completezza e, oggi, su un parco di 172 veicoli complessivi, LC3 possiede una flotta di 70 veicoli a metano liquido. Di questi quaranta unità di Stralis da 330 cv, operativi per gli hub di Piacenza, Massa Lombarda, in provincia di Ravenna, Genova e La Spezia e trenta unità del modello Stralis da 400 cv lanciato da Iveco alla fine

dello scorso anno, veicoli operativi tra Toscana - dove, a Pontedera, LC3 dispone di un'altra sede - e gli hub di Piacenza, Massa Lombarda, Genova e La Spezia. Numeri che consentono all'azienda umbra capitanata da Mario Ambrogi - personaggio dotato di grande esperienza sul campo, di assoluta modestia e con doti di notevole intuizione - di raggiungere la vetta della classifica europea quanto a numeri di veicoli a metano presenti nel parco mezzi.

LC3 LEADER NELL'ECOLOGIA

L'ultima fornitura è costituita da trenta Stralis da 400 cv, di cui i primi dieci consegnati a LC3 nella sede di CRP alla presenza di Pierre Lahutte, Brand President Iveco, che sin dal suo insediamento al vertice del costruttore nazionale, nel giugno 2014, ha dimostrato il forte, deciso focus di Iveco sulla trazione a metano, per il cui sviluppo è stata costituita una Divisione ad-hoc - Gas Business Development - che in Europa fa capo al francese Clément Chandon e in Italia a

L'AZIENDA UMBRA INSERISCE NEL PARCO ALTRI TRENTA STRALIS DA 400 CV ALIMENTATI A GAS NATURALE LIQUIDO. OGGI LA FLOTTA A METANO È COSTITUITA DA 70 VEICOLI, SU UN TOTALE DI 172 UNITÀ, OPERATIVI TRA GLI HUB DI PIACENZA, MASSA LOMBARDA E PONTEDERA. PIERRE LAHUTTE, IVECO BRAND PRESIDENT, HA VOLUTO ESSERE PRESENTE IN PRIMA PERSONA ALLA SIMBOLICA CONSEGNA DELLE CHIAVI A MICHELE AMBROGI, PRESIDENTE DI LC3, OGGI IN VETTA ALLA CLASSIFICA DELLE AZIENDE DI AUTOTRASPORTO PER NUMERO DI MEZZI CON ALIMENTAZIONE LNG.

Fabio Pellegrinelli, anch'egli presente alla cerimonia di Piacenza accanto a Mihai Daderlat, General Manager Iveco Mercato Italia, e ad Alessandro Oitana, Business Line Manager Medium Heavy Range Iveco Mercato Italia. "In Iveco - ha affermato Pierre Lahutte - crediamo che la sostenibilità sia il futuro dei trasporti. Tutti i veicoli della gamma Iveco sono frutto di una costante ricerca di efficienza elevata, basse emissioni e ridotto Total Cost of Ownership. Il nuovo motore Iveco a gas naturale LNG da 9 litri adottato sul Nuovo Stralis NP raggiunge la migliore potenza di sempre per questo tipo di alimentazione: 400 cv con 1700 Nm di coppia, cor-

rispondente a un rapporto di 10 cv per tonnellata di carico, in linea con gli standard commerciali sulla lunga distanza. Persone come Mario Ambrogi, sul campo da anni nel settore, hanno intuito il forte potenziale di questi mezzi per far crescere il proprio business nel più totale rispetto dell'ambiente".

Mario Ambrogi inizia il mestiere di autotrasportatore nel lontano 1981. La vita gli riserva in diverse occasioni momenti difficili, che lui affronta con tenacia e rafforzando negli anni la sua attività imprenditoriale. Trentacinque anni fa avrebbe mai pensato che la sua sarebbe stata una flotta di riferimento europeo sul piano dell'efficienza e

del rispetto dell'ambiente? "Pensato no, ma è sempre stato il mio sogno. Del resto - ci racconta il fondatore e attuale General Manager di LC3 - la cerimonia di oggi è la naturale evoluzione del lavoro svolto in questi anni: la flotta di Stralis a metano liquido sta crescendo perché aumentano le richieste della committenza, oggi molto più sensibile rispetto a due anni fa in merito alla sostenibilità del trasporto".

I veicoli a metano di LC3 soddisfano le esigenze di una clientela molto vasta, nella quale la fetta principale è costituita dalla GDO (Grande Distribuzione Organizzata),

segue

A PIACENZA LA QUOTA NEI PESANTI È SALITA RAPIDAMENTE NEGLI ULTIMI DUE ANNI

PARTNERSHIP DI VALORE CON CRP, CRESCIUTA CON IVECO E LC3

La disponibilità di Iveco al cento per cento nell'assistenza tecnica nel caso di LC3 ha trovato il suo rappresentante in CRP (Centro Riparazioni Piacentino), che ha gestito sin dall'inizio il post vendita per i veicoli a metano liquido della flotta dell'azienda umbra - consegnati dal dealer CIVI di Perugia - a partire dai prototipi fino ai nuovissimi Stralis da 400 cv. "La crescita con LC3 - conferma Stefano Repetti, uno dei quattro soci della storica famiglia al timone di CRP - è avvenuta in modo congiunto".

CRP è stata fondata nel 1979 e dal 1981 è Concessionaria Iveco. La sede è ubicata praticamente all'uscita dell'Autostrada A1, a breve distanza dalla stazione di rifornimento di LNG per autotrazione gestita da Eni: 54mila mq con 5mila mq di officina e un migliaio di mq per uffici dove operano 50 dipendenti. L'area di CRP copre un vasto territorio che geograficamente va da Piacenza a Pavia e fino a Melegnano-Lodi. Una zona dove la presenza del marchio Iveco è storicamente forte ma che, nel

periodo della crisi economica, soprattutto nei pesanti ha visto la quota di mercato scendere vertiginosamente, per poi risalire negli ultimi due anni. "Le scelte del nuovo management - conferma Andrea Repetti - si sono rivelate vincenti: da Pierre Lahutte a Mihai Daderlat, da Alessandro Oitana al nostro manager di riferimento Giuseppe Messina, ci hanno sempre supportato nel migliore dei modi, incoraggiandoci nelle scelte condivise e senza sottrarsi dal darci un suggerimento quando gli veniva richiesto. La presenza di Messina è stata decisiva in alcune trattative con grandi flotte e ha rappresentato un indiscutibile valore aggiunto nella nostra strategia di recupero della quota".

Oggi nel segmento heavy duty, tra cabinati e trattori, Iveco nell'area di riferimento di CRP viaggia su una quota del 27 per cento, in netta risalita rispetto al 5 per cento registrato nel 2014: nel 2016 sono state 102 le unità di veicoli pesanti consegnate. "Fatta eccezione per il cava-cantiere, molto legato all'edilizia, settore ancora in crisi - continua Andrea Re-

petti - tutti gli altri segmenti ci vedono crescere in termini di volumi e quota di mercato. Nel segmento dei van nella nostra zona Iveco è leader assoluto di mercato, con una quota del 45 per cento".

Piacenza è terra di hub logistici, con una presenza di numerose aziende di trasporto. "Il nostro mercato di riferimento - precisa Andrea Repetti - è costituito per il 54 per cento da grandi flotte e per il restante 46 da padroncini. Nel 2016 abbiamo lavorato molto con questi ultimi e il successo ottenuto da Iveco è a mio avviso un forte segnale di riconoscimento del valore della qualità assegnato al marchio. Da parte nostra abbiamo investito in veicoli demo, per consentire un'opera di diffusione della conoscenza dei nuovi veicoli. A breve avremo a disposizione anche un demo a metano liquido".

Qual è la chiave di differenza di CRP nella sua attività quotidiana? "La nostra origine - risponde Stefano Repetti - è la chiave di volta: siamo nati come riparatori, il business della

vendita è arrivato dopo. Per noi il servizio al cliente continua a rappresentare il business principale: assistenza h 24, nostri dipendenti che intervengono direttamente su strada o a casa del cliente, magazzino ricambi sempre ben fornito. Inoltre, la presenza di noi quattro titolari in ciascun ramo di attività consente al cliente un rapporto diretto, senza filtri: ciascuno di loro sa come rintracciarci direttamente in caso di necessità. È questa per noi la vera vicinanza al cliente".

L'anno scorso CRP ha consolidato un fatturato pari a circa 25 milioni di euro rispetto ai 22,5 del 2015. Quali gli obiettivi per l'anno in corso? "Raddoppiare i volumi - risponde Andrea Repetti - che in termini di fatturato vuol dire raggiungere i 30 milioni. Ci arriveremo continuando nell'approccio al cliente che ci distingue: massima cura del dettaglio, massima precisione perché tutto deve svolgersi in assoluta armonia e perfezione. In questo modo è possibile raggiungere il nostro obiettivo: crescere insieme al cliente".

NUOVO STRALIS **XP**

ALL BLACKS LIMITED EDITION

GUIDA UN CAMPIONE. DIVENTA UN CAMPIONE.

NUOVO STRALIS **XP**
-11,2%
DI CONSUMO CARBURANTE



TÜV SÜD ha convalidato il metodo impiegato da IVECO per la misurazione comparativa del consumo di carburante
 Maggiori informazioni sul sito:
www.tuev-sued.de/vergleichstest_iveco

Auto Service



NUOVO STRALIS XP. TCO₂ CHAMPION.

-11,2% DI CONSUMO CARBURANTE CERTIFICATO DA TÜV SÜD

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

MASSIMA AFFIDABILITÀ

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

GARANZIA UPTIME

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

TCO₂ LIVE

Una nuova gamma di servizi per i gestori delle flotte

Numero verde
800-800288

lun-ven 8-20 / sabato 8-12



IVECO

Il tuo partner per un trasporto sostenibile

CONCESSIONARIA BACCHI STORICO RIFERIMENTO PER LC3 SBARCO A PESARO PER CIVI, AVAMPOSTO IVECO IN UMBRIA

Più che un fornitore un riferimento storico per LC3. È la Concessionaria CIVI (Centro Italia Veicoli Industriali), dealer Iveco da sempre e fornitore della flotta di LC3, veicoli a gasolio prima, veicoli a gas naturale oggi. Operativa sul mercato con il marchio Luigi Bacchi, nome del suo fondatore, oggi a capo di CIVI c'è la terza generazione: i fratelli Giancarlo e Camillo Bacchi, l'uno in prima linea nella vendita dei veicoli nuovi, il secondo nel servizio di assistenza e after sales. Entrambi coadiuvati da Marcello Lucarini, Responsabile Commerciale, autentica voce dello spirito che anima CIVI e che rispecchia gli insegnamenti del suo fondatore: ogni azione è basata sul contatto umano, il rapporto con il cliente viene al primo posto.

“La crisi di questi anni - afferma Giancarlo Bacchi - ha completamente rivoluzionato il rapporto cliente-fornitore, che oggi si basa su fiducia e stima reciproca, e la professionalità è elemento che accomuna. Ebbene, da questo punto di vista in CIVI non facciamo che proseguire sull'onda di quanto realizzato da mio padre, lavorando con impegno e met-

tendo il cliente al primo posto. Ad esempio oggi il servizio ricambi lo facciamo direttamente presso il cliente. Questo ci consente di registrare buone performance, sia presso trasportatori di minori dimensioni sia presso le grandi flotte”.

Tra queste LC3, oggi leader europeo nel trasporto a gas naturale. “Ci riempiamo d'orgoglio - prosegue Giancarlo Bacchi - seguire LC3 nel suo percorso molto coraggioso che costituisce un esempio: altre aziende di autotrasporto si stanno affacciando al gas naturale, complice la nuova ascesa del prezzo del gasolio e una gamma di veicoli Iveco a gas naturale oggi in grado di coprire ogni esigenza professionale. Nel nostro territorio si avverte la mancanza di un punto di rifornimento, lacuna che quest'anno dovrebbe essere colmata: a quel punto vedo tutte le ragioni per aspettarci un decollo della domanda. Del resto la committenza richiede sempre più veicoli a basso impatto e gli Stralis LNG vanno a soddisfare pienamente questa esigenza, sposandola alla necessità di veicoli pesanti per la consegna delle merci”.



Da sinistra: **Michele Ambrogi**; **Pierre Lahutte**, Brand President Iveco; **Giancarlo Bacchi**, responsabile della Concessionaria Iveco CIVI e **Mario Ambrogi**, Presidente di LC3.

seguito

ASSE DI FERRO ALL'INSEGNA DEL METANO

che per effettuare le consegne nei punti vendita dei centri urbani necessita di mezzi che rispettino i severi limiti imposti nelle ZTL (Zone a traffico limitato). “Si sono aggiunte nuove tratte, nazionali e internazionali. Oggi - prosegue Mario Ambrogi - con gli Stralis LNG raggiungiamo anche Olanda e Belgio”.

Aumentano le richieste della clientela, sale dunque la domanda di veicoli a metano. Iveco come risponde al quadro che si va delineando? “L'anno scorso - afferma Mihai Daderlat - abbiamo lanciato il Nuovo Stralis NP e nel giro di pochi mesi la domanda è cresciuta in modo esponenziale. A fine 2016 registriamo una raccolta ordini di oltre 200 unità del solo Stralis NP da 400 cv, il più potente camion a gas naturale sul mercato. Un modello che ci è stato richiesto dalla clientela e che va ad affiancarsi allo Stralis NP da 330 cv. Nel giro di un anno gli ordini sono raddoppiati. Nel

giugno dell'anno scorso abbiamo ottenuto la commessa record di ben 250 veicoli a gas naturale da parte del gruppo Jacky Perrenot, operatore logistico francese attivo in tutti i settori del trasporto a livello internazionale. Numeri che non mi sorprendono: oggi la mobilità sostenibile è requisito fondamentale per molti operatori della logistica, soggetti come sono a pressioni sempre crescenti affinché rendano conto del loro impatto ambientale”.

GAS NATURALE SEMPRE PIÙ DI MODA

Il nuovo record di ordini relativi ai sistemi a gas naturale prodotti da Iveco evidenzia il loro successo presso le aziende di trasporto europee e i costanti progressi sul mercato internazionale. “È un dato di fatto - prosegue Mihai Daderlat - che sul mercato italiano siamo gli unici o quasi presenti con veicoli a metano liquido. Oggi questa trazione

pesa per il 5 per cento sul totale del nostro business nei pesanti. Aspettative? Se va avanti così quest'anno raggiungeremo quota 10 per cento e i numeri di flotte a metano cominciano a essere interessanti quanto quelle a diesel”.

La partnership tra LC3 e Iveco va delineandosi come qualcosa di più e di diverso rispetto al tradizionale rapporto cliente-fornitore. “Sin dall'inizio con LC3 - precisa il General Manager Iveco Mercato Italia - l'approccio è stato sostanzialmente diverso: grazie all'apertura e all'intuizione di Mario Ambrogi, che ha sempre creduto nel progetto comune sul metano liquido, abbiamo aperto il nostro “cassetto dei sogni” e non ci siamo mai arresi di fronte alle difficoltà che nel percorso non sono mancate. Personalmente ho seguito il progetto sin dall'inizio, anche quando in Iveco ricoprivo un altro ruolo: mi ha colpito il coraggio straordinario che legava

Iveco a quest'azienda di autotrasporto”.

Un percorso avviato quasi un lustro fa che ha dato risultati corrispondenti alle aspettative? “Assolutamente superiori - risponde Mario Ambrogi - rispetto ai budget che avevamo previsto all'inizio. Merito indiscutibile di un prodotto di qualità: quando si avvia un nuovo percorso di ampio respiro come il nostro, con un rimodernamento della flotta importante e con forniture previste nell'arco di diversi anni, qualche problema sulla strada lo si mette sempre in conto. Invece in questi

anni non abbiamo mai registrato alcun problema significativo, ogni servizio è stato svolto con piena soddisfazione della committenza. E si tratta per lo più di aziende, quali quelle della GDO, che gioco-forza richiedono affidabilità e rigoroso rispetto delle tempistiche: in questi anni abbiamo sempre tenuto sul piazzale un veicolo “jolly” che potesse intervenire in caso di necessità. Ebbene quel truck è sempre rimasto fermo sul piazzale”.

Da sempre fiore all'occhiello di casa Iveco, il servizio post vendita è stato prepa-

rato con la massima cura per far fronte all'onda lunga dei veicoli a metano: la riprova arriva da CRP, i cui dipendenti sono pronti in ogni momento a intervenire per qualsiasi tipo di manutenzione relativa ai veicoli alimentati a LNG. “Nulla - ha affermato Mihai Daderlat in conclusione - è stato lasciato al caso, piuttosto le inaspettate performance del mercato ci hanno spinto ad accelerare i processi di aggiornamento delle nostre officine, in modo da renderle competenti su tutte le novità tecnologiche relative ai nuovi modelli a gas”.

MICHELE AMBROGI: “PUNTIAMO SULLE SCUOLE PER UNA PRESA DI COSCIENZA”

Il progetto InBlue va oltre il trasporto su gomma

Nella sua strategia di lungo termine, LC3 punta alla sostenibilità come progetto ampio e generale, che va oltre la flotta per promuovere un nuovo modo di concepire la mobilità delle merci a partire dalla diffusione nelle scuole della consapevolezza che esistono alternative alle tradizionali alimentazioni a gasolio. Si tratta del progetto InBlue per ridurre le emissioni con l'utilizzo del metano nel trasporto delle merci, progetto presentato nell'inverno dell'anno scorso con i partner Iveco e Michelin, che trova il suo uomo di riferimento in Michele Ambrogi, figlio di Mario, Presidente di LC3. “Per il momento - precisa Michele Ambrogi - la nostra flotta ha consentito un risparmio di CO2 almeno del 15 per cento rispetto a una flotta alimentata a diesel. Tra i nostri clienti annoveriamo su-



Michele Ambrogi, a destra, con Pierre Lahutte e Mario Ambrogi (in centro).

permercato della grande distribuzione e produttori primari quali Ferrero, Danone e Ikea, nonché molti spedizionieri e aziende che operano nel settore alimentare, che ci chiedono trasporti isotermici. Grazie al gas metano i veicoli oltrepassano ogni vincolo delle ZTL e raggiungono ogni perimetro possibile, in prossimità dell'area di consegna”.

LC3 opera in stretto contatto con la committenza, in modo da recepire le istanze e mettere da subito in cantiere le soluzioni che nel futuro verranno richieste dalla logistica dell'ultimo miglio. “È in fase di studio - ci ha anticipato Michele Ambrogi - la realizzazione di un convoglio isotermico a bassissimo livello di rumorosità ed emissioni: i nostri tecnici stanno lavorando ad un trattore con semirimorchio refrigerato a zero gasolio”.

Un know-how aziendale, quello di LC3, che però travalica i confini del trasporto. “In collaborazione con la Scuola dell'Infanzia “Aldo Moro” e l'Istituto di Istruzione Superiore “Cassata Gattapone” di Gubbio - illustra Michele Ambrogi - è in atto un'iniziativa finalizzata a rendere i ragazzi consapevoli della possibilità concreta di un trasporto ecosostenibile. Nel caso dei bambini si parte dal gioco, affinché in modo molto semplice prendano confidenza con le tematiche del trasporto: un settore fondamentale perché consente di far arrivare i beni primari laddove servono, ma che può anche rispettare l'ambiente. Nel caso degli adolescenti viene illustrata la tecnologia del metano liquido e la potenziale evoluzione nello step successivo: la trazione a biometano, derivato dai rifiuti organici”.

NUOVO STRALIS *XP*

TCO₂ CHAMPION

VIAGGIA SENZA PENSIERI CON STRALeasE!



TUO A **1.000€** AL MESE!

CORRI IN CONCESSIONARIA
O CHIAMA IL NUMEROVERDE

Numero verde
800-800288

PIÙ FLESSIBILITÀ

Puoi scegliere la durata del leasing
più adatta a te: 36, 48 e 60 mesi

PIÙ LIBERTÀ

Al termine del leasing puoi decidere
se tenerlo o restituirlo

PIÙ PERSONALIZZAZIONE

Manutenzione & Riparazione e servizi
assicurativi personalizzabili inclusi nella rata.
Scegli la formula su misura per te!

PIÙ VALORE

Tutto quello che hai sempre
desiderato ma che nessun leasing
ti ha mai dato!

STRALeasE: LA NUOVA FORMULA FINANZIARIA CAMPIONE DI CONVENIENZA.

STRALeasE è la formula finanziaria personalizzabile "tutto compreso" che ti toglie i pensieri e fa partire i tuoi affari a bordo del Nuovo Stralis, il campione di TCO₂ completamente rinnovato nella catena cinematica e nei sistemi elettrici ed elettronici, e con nuove caratteristiche per il risparmio di carburante. Con un anticipo su misura e un'unica rata mensile fissa, avrai subito il tuo Nuovo Stralis, più assicurazione Furto & Incendio e Manutenzione & Riparazione compresi per tutta la durata del finanziamento. E grazie all'alto valore residuo, fisso e garantito, al termine del contratto potrai scegliere se restituire il tuo Nuovo Stralis oppure riscattarlo con pagamento diretto o rifinanziamento.

Scegli di spendere meno per avere di più: per il tuo Nuovo Stralis scegli STRALeasE.

Numero verde
800-800288

lun-ven 8-20 / sabato 8-12

IVECO

Il tuo partner per un trasporto sostenibile

Offerta valida sulla gamma Nuovo Stralis trattore, fino al 31/03/2017. Offerta soggetta a condizioni e disponibile anche su versioni non XP. Modello di riferimento: AS440546T/P con GPS predittivo, con cambio Hi Tronix 12 m, rallentatore integrato, spoiler. Valore di fornitura 83.400 €, leasing a 48 mesi, anticipo versato dal cliente 17.000 €, valore finale di riscatto 34.500 €, canone 1.000 € al mese comprensivo di Polizza Furto e Incendio, Contratto Manutenzione e Riparazione 2XL-Life 4 anni/120.000 km/anno. Tasso Leasing 2,50%. Spese pratica, Iva, trasporto e messa su strada escluse. Salvo approvazione Iveco Capital (CNH Industrial Capital Europe S.A.S.). Prima di aderire al finanziamento è necessario prendere visione delle Condizioni Contrattuali e dei Fogli Informativi disponibili presso le concessionarie aderenti all'iniziativa. Immagine a puro scopo illustrativo. Messaggio pubblicitario con finalità promozionale.

SCANIA E SETTI TRASPORTI

Partnership dieci e lode

A CORONAMENTO DI UN RAPPORTO ORMAI CONSOLIDATO, L'AZIENDA CON SEDE A CASTELNUOVO SCRIVIA ARRICCHISCE LA FLOTTA CON DIECI NUOVI TRATTORI DEL GRIFONE R450 LA 4X2 MLB. I NUOVI MEZZI ANDRANNO PROGRESSIVAMENTE A SOSTITUIRE VEICOLI DI ALTRI BRAND ATTUALMENTE PRESENTI NELLA FLOTTA. L'OBIETTIVO DI SETTI TRASPORTI È ARRIVARE AD AVERE UNA FLOTTA INTERAMENTE SCANIA.



FABIO BASILICO
CASTELNUOVO SCRIVIA

Setti Trasporti rilancia. L'azienda con sede a Castelnuovo Scrivia, in provincia di Alessandria,

consolida la partnership con Scania e la proietta nel futuro grazie all'acquisto di dieci nuovi trattori. Setti Trasporti è specializzata in trasporti internazionali per importanti gruppi industriali

ed è cliente Scania già da alcuni anni. Il recente contratto prevede la fornitura di dieci trattori R450 LA 4X2 MLB della gamma attuale. "Nel corso del 2016 abbiamo avuto modo di operare

con 15 trattori Scania da 410 cv acquistati nel biennio 2015-2016 - ha evidenziato Graziano Setti, titolare dell'azienda di famiglia insieme al fratello Liliano - Il bilancio è stato positivo e lo

dico a ragion veduta. Da sempre, infatti, siamo molto attenti al monitoraggio della flotta, alla valutazione dei dati relativi ai consumi, alle prestazioni e all'affidabilità. A partire dai primi mesi del 2017 riceveremo i nuovi trattori che andranno progressivamente a sostituire veicoli di altri brand attualmente presenti nella nostra flotta. L'obiettivo è arrivare ad avere una flotta interamente Scania".

Alcuni dei nuovi mezzi sono stati ordinati con dotazione di prese di forza e verranno allestiti con ribaltabili per il trasporto di prodotti sfusi, a cui si affiancheranno i più tradizionali centinati. Confermata la grande attenzione al monitoraggio dei conducenti e dei dati di consumo: "Alcuni dei nostri autisti - ha aggiunto Graziano Setti - hanno già svolto i corsi di Driver Training e ora abbiamo in programma di proseg-

uire sulla strada della formazione con il supporto di un Master Driver di Italscania che affiancherà gli autisti che non hanno ancora esperienza alla guida di veicoli Scania. Vogliamo inoltre mettere a confronto i dati relativi ai 410 cv con i nuovi 450 cv". Setti Trasporti si è anche affidata alla consulenza della finanziaria Scania Finance Italy oltre che al programma dei servizi di assistenza Scania, nelle sue varie articolazioni.

"Questa è la tipologia di clienti con i quali desideriamo lavorare - ha affermato Bruno Castellotti, rappresentante della concessionaria Scania Autoveicoli Erzelli di Genova che segue da anni la Setti Trasporti - Clienti esigenti, che chiedono molto al prodotto e ai servizi che proponiamo loro ma che sanno ricompensarci con la loro fiducia e fedeltà, a fronte di risultati all'altezza delle loro aspettative".

SCANIA

La S 500 va a mille!

Nuova generazione campione nel primo test comparativo europeo.

Esordio con il botto per la nuova generazione Scania S 500. Al suo primo importante confronto sul campo, l'innovativo modello del Grifone è risultato vincente nel test dei 1.000 punti. Si tratta di uno dei test comparativi più autorevoli d'Europa e, secondo molti, il più duro. La giuria è composta da un team internazionale di giornalisti esperti di veicoli industriali, chiamati ad assegnare dei punteggi secondo parametri dei mezzi soggettivi e rilevazioni oggettive.

nia, in una parte collinare della valle della Mosella. I giornalisti hanno evidenziato che la nuova serie S mostra diversi miglioramenti rispetto all'attuale serie R. Tra questi, il letto molto più profondo e confortevole e il pavimento piatto della cabina. Con una coppia del motore leggermente superiore, il veicolo Scania ha dimostrato la sua abilità nel dominare i contesti collinari raggiungendo per primo la vetta.

In termini generali, lo Scania S 500 ha



Il test ha coinvolto veicoli nella gamma di potenza da 500 cv equipaggiati con le cabine più spaziose del settore. L'autocarro Scania S 500 è risultato il vincitore nella comparazione con i veicoli Daf XF510, Mercedes-Benz Actros 1848 e Volvo FH500 al seguito di un'analisi meticolosa di numerosi elementi, funzionalità e caratteristiche.

I test sono stati effettuati lungo un percorso di 180 chilometri nel sud-ovest della Germa-

trionfato per l'attenzione rivolta all'autista. In particolare, per l'accesso in cabina, il comfort, la capacità di frenata, la visibilità e lo sterzo. Inoltre, sia la catena cinematica che le prestazioni del veicolo della nuova generazione Scania hanno primeggiato sugli altri.

Al termine della valutazione dei 1.000 punti, Scania ha totalizzato un punteggio di 943, superando Volvo con un margine di 8 punti e, a seguire, Mercedes-Benz e Daf.



DAF TRUCKS

Tris di premi inglesi

La Casa olandese conquista i Commercial Fleet Awards 2016.

Daf Trucks ha ritirato tre prestigiosi premi alla cerimonia dei Commercial Fleet Awards 2016: accanto alla nomina della Casa olandese come "Truck Fleet Manufacturer of the Year", la serie LF è stata votata come "Best Urban Delivery Truck" e la serie CF ha vinto il premio "Best Distribution Truck". È il secondo anno di seguito che Daf Trucks si aggiudica il Commercial Fleet Award per la serie LF e il "Truck Fleet Manufacturer of the Year".

La cerimonia si è tenuta presso l'Hilton Metropole Hotel di Birmingham. "Questi premi sono estremamente preziosi per noi in quanto sono un riconoscimento che viene dai principali operatori di flotta del Regno Unito e dai gestori di flotte con conoscenza approfondita delle esigenze del settore - ha detto Richard Zink, Direttore Sales & Marketing e membro del consiglio di amministrazione di Daf Trucks - I premi sottolineano la grande qualità dei nostri camion e dei servizi, che contribuiscono al più basso costo totale di proprietà e la massima efficienza dei trasporti di cui i nostri clienti stanno beneficiando tutti i giorni. È per buone ragioni che Daf è leader di mercato nel Regno Unito da oltre 20 anni consecutivi".

Commentando il premio di "Truck Fleet Manufacturer of the Year" i giudici hanno dichiarato: "Dalla qualità dei camion all'assistenza su strada Daf ITS senza pari, Daf copre ogni esigenza del gestore della flotta professionale. Inoltre, la rete di vendita è focalizzata sul servizio ai propri clienti nel miglior modo possibile. Daf è il punto di riferimento nel settore dei veicoli industriali".

Recentemente, la serie XF ha guadagnato i titoli di "Fleet Truck of the Year" e "Master Truck of the Year" rispettivamente nel Regno Unito e in Polonia, mentre CF è stato nominato "Best Distribution Truck" al concorso Irish Truck of the Year.





AL10⁺ e-cube MAX

Creato per una lunga percorrenza

Con la Kontrol Technology di Hankook e la tecnologia 3D Kerf, la nuova miscela del battistrada e-cube MAX ad alta struttura di carbonio offre una migliore efficienza di carburante, durata e sicurezza e migliora anche l'impatto con l'ambiente circostante.



Diventa una cosa sola con l'innovazione
Hankook e Real Madrid
Un'unica squadra

Tu e la strada, una cosa sola

Global
Partner



Real Madrid

Hankook Tire Italia S.r.l.
Edison Park Center - Edificio A
Viale T. Edison 110 - 20099 Sesto San Giovanni (MI)
Tel: +39 02 2434161 Fax: +39 02 24341689

IVECO CONSEGNA 610 STRALIS XP E NP AL GRUPPO PIEMONTESE LEADER IN EUROPA

La potente armata di Lannutti

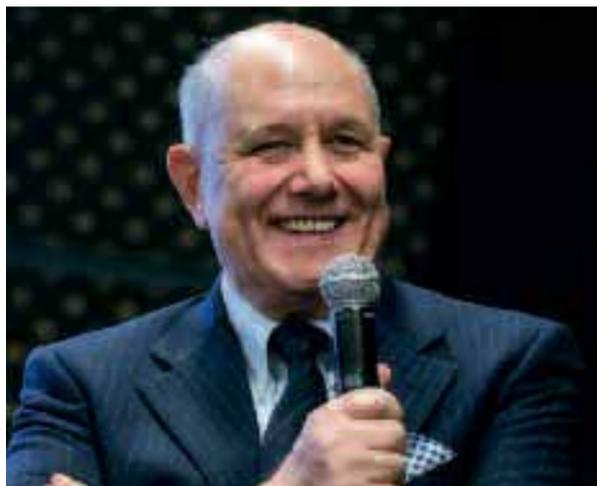


L'OPERATORE LOGISTICO CONFERMA LA SUA PARTNERSHIP CON IVECO PER IL TRASPORTO SOSTENIBILE DAL MOMENTO CHE GLI STRALIS OGGETTO DELLA FORNITURA SONO LE VERSIONI PIÙ AVANZATE PER CONSUMI E RISPETTO DELL'AMBIENTE. I MODELLI APPARTENGONO INFATTI ALLE GAMME STRALIS XP, IL TRUCK CAMPIONE DI EFFICIENZA NEI CONSUMI IN EUROPA, E STRALIS NP NATURAL POWER, IL PRIMO VEICOLO A GAS NATURALE ADATTO PER LE LUNGHE PERCORRENZE.

FABIO BASILICO
ARESE

Lannutti rinnova con un patto d'acciaio la fiducia in Iveco. Il Gruppo cuneese, uno dei player italiani di maggior rilevanza internazionale nei trasporti e nella logistica integrata, ha siglato un accordo per la fornitura di ben 610 nuovi Stralis XP e NP, ovvero l'avanguardia dell'ammiraglia del costruttore torinese. Si tratta del più importante accordo europeo a oggi per la fornitura di Stralis di ultima generazione. L'operatore logistico conferma altresì la sua partnership con Iveco per il trasporto sostenibile dal momento che gli Stralis oggetto della fornitura sono le versioni più avanzate per consumi e rispetto dell'ambiente. I modelli appartengono infatti alle gamme Stralis XP (campione di efficienza nei consumi in Europa) e Stralis NP (Natural Power, il primo veicolo a gas naturale adatto per le lunghe percorrenze).

La fornitura consisterà di



Valter Lannutti, Presidente del Gruppo piemontese.

quattro diverse tipologie di veicoli pesanti per coprire le molteplici esigenze di trasporto dei numerosi settori in cui opera il Gruppo Lannutti. Nel dettaglio viene fornito Stralis XP modello AS440S48TP con motore Cursor 11 da 480 cv e cabina Hi-Way; Stralis XP modello AT440S46TP SL con motore

Cursor 11 da 460 cv in versione super light per massimizzare il carico utile; Stralis XP modello AT440S46T, con motore Cursor 11 da 460 cv in versione trattore tre assi 6x2; Stralis NP AS440S40TP con motore Cursor 9 da 400 cv, con doppio serbatoio per metano liquido LNG e autonomia complessiva di 1.500



Pierre Lahutte, Brand President Iveco.

km. Inoltre, tutti i veicoli sono dotati di pneumatici Michelin che con la formula Michelin Solutions mira a supportare le grandi flotte con soluzioni innovative per l'efficienza, la produttività e la mobilità.

"Sono particolarmente lieto di veder concretizzarsi l'impegno che ci ha visti co-

involti in questi anni di partnership con Lannutti nello sviluppo dei nostri prodotti - ha commentato Pierre Lahutte, Iveco Brand President - Questo è uno dei più importanti accordi europei per numero di veicoli: 610 nuovi Stralis nelle versioni XP ed NP, entrambi soluzioni vincenti per un trasporto sosteni-

bile; da un lato il nostro veicolo più performante nella riduzione dei consumi, dall'altro il primo veicolo a gas naturale adatto per missioni di lunga distanza". Il Gruppo Lannutti è stato fondato oltre 50 anni fa e oggi opera in sette paesi europei. Con questo accordo conferma le sue ambizioni di player logistico europeo orientato alle più innovative tecnologie "green", grazie alla proficua e consolidata partnership con Iveco, che rimarca il suo ruolo di "partner ideale per un trasporto sostenibile".

Anche Valter Lannutti, Presidente del Gruppo piemontese, ha espresso tutta la sua soddisfazione: Abbiamo scelto Iveco per portare avanti il percorso di rinnovamento della flotta principalmente per due ragioni: prodotto e fiducia reciproca. Un buon prodotto è la base del nostro business e abbiamo potuto testare direttamente che Iveco è innovazione e qualità. La seconda è la partnership che ci lega storicamente al brand. La firma dell'accordo di oggi

UN GRUPPO EUROPEO ATTIVO SULLA SCENA LOGISTICA DA OLTRE 50 ANNI

LANNUTTI, L'ITALIA CHE SA ESSERE PROTAGONISTA INTERNAZIONALE

I numeri del Gruppo Lannutti non lasciano dubbi nel descrivere una realtà italiana di primaria importanza a livello europeo, attiva sulla scena logistica internazionale da oltre 50 anni. Con sede centrale a Cuneo, Lannutti ha all'attivo numerose altre sedi a livello nazionale - Torino, Milano, Venezia e Modena - e altrettante in Europa: Madrid e Irun in Spagna, Valenciennes in Francia, Charleroi e Mornimont in Belgio, Petange in Lussemburgo, Teplice in Repubblica Ceca, Katowice in Polonia e Cluj in Romania. Si avvale di un totale di 1.600 dipendenti e ha una flotta globale di 3.450 veicoli, di cui 1.250

trattori, 1.200 semirimorchi standard cargo, 800 semirimorchi vetro, 150 rimorchi ribaltabili e 50 rimorchi cisterne. Le proprietà immobiliari del Gruppo ammontano a un totale di un milione di metri quadrati, di cui 300mila mq di magazzini.

Specializzato nella logistica del vetro, il Gruppo Lannutti opera in molteplici settori, dalla carta all'abbigliamento e calzature, dall'automotive ai pneumatici, dai componenti industriali ai metalli. Nel trasporto centinato, Lannutti si occupa di carichi completi o parziali, nonché di servizi urgenti e soluzioni multimodali. Cavallo è la divisio-

ne del Gruppo specializzata nel trasporto di materiali sfusi per l'agricoltura e l'edilizia, con a disposizione una flotta di circa 200 veicoli tra cisterne fisse e ribaltabili, autotreni centinati ribaltabili e bilici centinati ribaltabili.

Lannutti condivide una forte filosofia green sfruttando i migliori vantaggi delle soluzioni intermodali per le lunghe percorrenze in Europa e arrivando a registrare la riduzione del traffico stradale, dell'inquinamento ambientale e l'incremento del peso trasportabile. La vocazione green di Lannutti è anche testimoniata dalla produzione globale

annua di 10 milioni di kwh di energia solare. I trasporti multimodali di Lannutti sono strada-rotaria e strada-nave; elemento chiave di questo sistema è il terminal intermodale di Charleroi, in Belgio, distribuito su un'area totale di 28mila mq e con all'attivo 2.100 metri di binari.

Le attività logistiche del Gruppo piemontese si articolano in vari ambiti: logistica integrata, stoccaggio e movimentazione, assemblaggio, packaging e caricamento, raccolta e distribuzione, inoltre e tracciatura. Lannutti è anche operativo overseas, con attività in ambito spedizioni aeree e marittime.



Il nuovo **Stralis XP** concretizza l'impegno di Iveco nel garantire ai trasportatori una gestione ottimale dei costi e la riduzione dei consumi sulla lunga distanza.

è il risultato di questo rapporto radicato da tempo: abbiamo sempre trovato in Iveco la sensibilità e la disponibilità giusta per trovare soluzioni di valore che facessero differenza per la nostra azienda".

La storica consegna al Gruppo Lannutti è avvenuta

pari al 12 per cento nel segmento light (3,5-6 t), al 32,5 per cento in quello medio (6-16 t) e al 7,9 per cento in quello heavy (oltre le 16 t). Complessivamente, la market share del comparto sopra le 3,5 tonnellate è dell'11,8 per cento, in crescita rispetto al

che ha consentito a Iveco di consolidare il 32,5 per cento di market share tra i medi, in netto aumento rispetto al 30,1 per cento registrato nel 2015. "L'International Truck of the Year 2016" - ha detto ancora Lahutte - continua a migliorare e a proporre ai clienti solu-

di efficienza dei consumi sulla lunga percorrenza. Stralis NP testimonia la lunga tradizione Iveco nel gas naturale, un settore in cui la Casa ha svolto un indubbio ruolo pionieristico. Stralis Natural Power è non a caso il primo veicolo a gas naturale adatto per

le lunghe percorrenze. Alimentato a gas naturale liquido, efficiente più di un diesel, Stralis NP ha già vinto due importanti riconoscimenti a inizio 2017: il premio 'Project of the year' nell'ambito degli European Gas Awards of Excellence e il premio 'Veículo industrial ecológico del año' in Spagna".

La Germania è uno dei paesi dove Iveco sta progressivamente ampliando la sua penetrazione. "Negli ultimi due anni - ha spiegato Pierre Lahutte - siamo cresciuti del 22,5 per cento in quel mercato diventando il più importante importatore di veicoli full range sopra le 3,5 t, veicoli commerciali e bus. Iveco Bus è il terzo costruttore del mercato in Germania. Il successo in quel paese lo dobbiamo sicuramente a tre importanti elementi: una gamma prodotti rinnovata, la vincente tecnologia Euro VI da noi proposta e il continuo miglioramento qualitativo". Fuori dall'Europa, il Brand President Iveco ha citato il caso dei mercati latinoamericani, Brasile in testa, nei quali Iveco ha diminuito la sua market share dal 12,4 al 12,1 per cento, complice il generale andamento economico negativo che ha influito anche sul settore dei trasporti. Pur in una situazione difficile, il marchio è risultato ancora primo sul mercato argentino per il settimo anno



Lo **Stralis NP** (anche sotto) è la punta di diamante dell'offerta **Iveco** di propulsioni alimentate a gas naturale.

in concomitanza con la conferenza stampa di Pierre Lahutte dedicata allo stato dell'arte di Iveco sui mercati internazionali. I dati mettono in risalto che nel 2016 il costruttore ha incrementato le vendite nette dell'1,8 per cento. Nell'area Emea sono state registrate l'84 per cento delle vendite, seguite da America Latina e Asia Pacifico con l'8 per cento ciascuna. Le vendite di truck assommano il 76 per cento del totale, seguite dal 16 per cento di vendite di bus e dal 7 per cento di vendite di veicoli speciali. "Nei 27 membri dell'Unione Europea - ha spiegato Pierre Lahutte - la quota di mercato consolidata 2016 di Iveco è

l'11,3 per cento del 2015". "Grande protagonista del segmento light - ha aggiunto il numero uno di Iveco - è ovviamente il nuovo Daily Euro 6, il miglior Daily di sempre, super premiato dalle giurie internazionali fin dal 2015, quando è stato eletto 'International Van of the Year'. Il 12 per cento del segmento è in aumento rispetto all'11,3 per cento del 2015. Il successo del Daily è testimoniato dal fatto che la sua produzione è aumentata del 61,5 per cento e che la versione con cambio automatico Hi-Matic è cresciuta nelle vendite del 4,8 per cento nel passaggio da 2015 a 2016".

Eurocargo è il best seller

zioni di trasporto innovative. Basti pensare all'estensione della gamma alimentata a metano oppure alla nuova versione ML 180/FP. In più, sono in programma nuovi lanci di modelli Euro III ed Euro V nell'area Africa e Medio Oriente, prodotti nello stabilimento di Brescia". Nel segmento dei pesanti oltre le 16 tonnellate, Iveco ha mantenuto anche nel 2016 la quota del 7,9 per cento registrata nel 2015. In questo segmento, Stralis si propone oggi con soluzioni particolarmente avanzate che si chiamano appunto XP e NP. Ha continuato Lahutte: "Stralis XP rappresenta lo stadio di sviluppo oggi più avanzato in termini



Michelin Con Lannutti collaborazione consolidata

Non solo prodotti ma anche soluzioni. Sono i pilastri dell'impegno Michelin per un trasporto più sostenibile. Lo prova la collaborazione ormai venticinquennale con il Lannutti, scandita da tappe di continua ottimizzazione. Fino al 2012, Michelin si è occupata dalla gestione pneumatici "in house & ecosostenibile" grazie all'utilizzo della ricostruzione e a pneus "Energy" Michelin. Dal 2013 a oggi la gestione pneumatici è stata assicurata in outsourcing con Michelin solutions e l'ulteriore aumento dell'utilizzo di



pneus Energy. Da qui al 2020, Michelin e Lannutti avvieranno progetti innovativi denominati Effifuel & Effitrailer con l'obiettivo di ottenere la massima performance di una mobilità sostenibile. "Accanto alla disponibilità dello pneumatico nuovo - afferma Mauro Perin (nella foto), Direttore commerciale Michelin Solutions - la gestione externalizzata degli pneumatici prevede un iter completo di riscopitura e ricostruzione che consente di ridurre del 25 per cento i volumi da smaltire ogni anno, pari a 30.000 tonnellate in meno di pneumatici. Fondamentali a questo scopo sono non solo pneumatici performanti ma anche l'opera di consulenza fornita da fuel analyst, i corsi di eco-driving per autisti e formatori e l'analisi accurata dell'aerodinamica del veicolo. Altrettanto condivisa è l'ottimizzazione della gestione veicoli trainati in termini di geolocalizzazione in tempo reale, pressione e temperatura pneumatici, manutenzione e produttività".

consecutivo. Dall'altra parte del mondo, in Cina, in seno alla storica joint venture Navco, Iveco si appresta a lanciare il nuovo Daily cinese in occasione dell'imminente Auto Shanghai 2017, in programma dal 18 aprile.

"Iveco è riconosciuta a livello internazionale per la sua eccellenza tecnologica che le consente per esempio di essere leader nei carburanti alternativi - ha concluso Lahutte - Sto parlando di gas metano compresso e biometano, tecnologia ibrida ed elettrica. Come Iveco Bus, a Baku, in Azerbaijan, abbiamo consegnato 151 autobus Crealis GNV, ad Astana, in Kazakistan 20 Urbanway Hybrids, a Milano altri 120 Urbanway Hybrids, a Bologna 49 Crealis Trolleybus. Lo stesso discorso vale per i truck. Sedici Daily Electric sono stati consegnati alla spagnola FCC, 53 Eurocargo CNG alla francese Ugap, e, sempre rimanendo in Francia, 250 Stralis NP al Perrenot Group; infine, altri 95 Stralis LNG sono andati ad arricchire la flotta dell'azienda italiana Pe.Tra".

FRANCO FENOGLIO, PRESIDENTE E AMMINISTRATORE DELEGATO ITALSCANIA

“QUESTA CONSEGNA DIMOSTRA CHE IL 2017 È INIZIATO ALLA GRANDE

È un Franco Fenoglio visibilmente soddisfatto l'uomo e il manager che osserva con orgoglio i “suoi” Scania disposti in cerchio sul piazzale della Conserva Spa. È un gran giorno per Italscania e il Presidente e Amministratore delegato ci tiene a sottolinearlo: “Questa consegna dimostra che per noi il 2017 è iniziato alla grande e prosegue il trend positivo registrato anche nel 2016, in linea con il buon andamento complessivo del mercato truck nel suo complesso. Siamo molto contenti di fornire 25 veicoli a Conserva, un'azienda importante che negli anni ha saputo costruirsi una solida reputazione sia in Italia che all'estero operando con serietà e pro-

fessionalità. Siamo altresì soddisfatti del fatto che è la prima volta nella sua storia che Conserva sceglie i veicoli Scania, di cui ha saputo apprezzare e valutare la qualità intrinseca che si esplicita non solo attraverso prodotti premium ma anche con soluzioni di trasporto adattate alle esigenze del cliente. Un plauso anche alla concessionaria Ribatti Veicoli Industriali, una garanzia all'interno del network italiano Scania”.

Avendo come punto di riferimento il concetto che ogni camion è un'unità produttiva, Scania propone ai suoi clienti una combinazione ottimizzata di prodotti e servizi interamente basati sulle loro esigenze in relazione



alle loro specifiche attività. “Da tempo Scania scommette sulla connettività - dice ancora Fenoglio - I veicoli connessi e con specifiche ottimali sono alla base dell'obiettivo di Scania di creare le condizioni giuste per assicurare una redditività sostenibile e autocarri affidabili per i clienti. Scania stabilisce così una relazione proattiva con il cliente e valorizza le condizioni nelle quali il veicolo è sempre operativo grazie a una manutenzione pianificata e preventiva”.

La fornitura a Conserva testimonia anche le potenzialità del Grifone nel Sud Italia: “Siamo cresciuti in tutto il paese - conclude Franco Fenoglio - e quindi anche al Sud”.

L'AZIENDA PUGLIESE SCEGLIE SCANIA E FIRMA PER 25 VEICOLI

La prima volta di Conserva

FABIO BASILICO
BITONTO

C'è sempre una prima volta. E la famiglia Conserva ricorderà sempre con affetto l'inizio di questo 2017 quando per la prima volta nella storia dell'azienda omonima entrano a far parte della flotta veicoli Scania. Ben 25 per l'esattezza, che troviamo tutti schierati sul piazzale della sede di Bitonto, alle porte di Bari. Italscania, rappresentata dal Presidente e Amministratore delegato Franco Fenoglio, visibilmente soddisfatto, e la concessionaria Ribatti Veicoli Industriali di Andria (Bat) hanno preso parte alla cerimonia di consegna dei veicoli, 15 trattori R450 LA 4x2 MNA e 10 motrici R450 LB 6x2*4 LNA.

“Siamo orgogliosi di annunciare che un'importante realtà del trasporto quale Conserva Spa, per la prima volta nella sua storia, abbia deciso di affidarsi a Scania - ha evidenziato Fenoglio nel suo intervento - I veicoli Scania garantiranno a Conserva i massimi livelli di profittabilità, consentendole di continuare a rispondere al meglio alle esigenze di un mercato in continua evoluzione”.

Da oltre 50 anni Conserva è impegnata nel settore dei trasporti nazionali e internazionali e nella logistica. Un parco veicoli di proprietà, officine interne specializzate,



Da sinistra, Donato e Damiano Conserva con la targa Scania consegnata da Franco Fenoglio.

ALLA CERIMONIA DI CONSEGNA HANNO PARTECIPATO ITALSCANIA, RAPPRESENTATA DAL PRESIDENTE E AMMINISTRATORE DELEGATO FRANCO FENOGLIO, E LA CONCESSIONARIA RIBATTI VEICOLI INDUSTRIALI. L'AZIENDA DI TRASPORTI E LOGISTICA HA SCELTO 15 TRATTORI R450 LA 4x2 MNA E 10 MOTRICI R450 LB 6x2*4 LNA.

ampio magazzino ricambi e un proprio servizio di rifornimento di carburante, uniti alla collaborazione con imprese di primaria importanza nel panorama continentale sono gli elementi chiave che hanno determinato il successo dell'azienda pugliese. Un percorso di crescita continuo che prosegue a gonfie vele con la scelta di affidarsi per la prima volta a Scania.

“Abbiamo seguito nuove strade, ampliato i nostri confini, tracciato nuovi percorsi di crescita, perché innovare significa cambiare modo di pensare e di vedere. È questa la filosofia che ci guida da oltre 50 anni”, ha spiegato Donato Conserva, Amministratore Unico - Ci siamo affidati a Scania per la comprovata efficienza e affidabilità dei veicoli. L'obiettivo è quello di con-

tinuare a movimentare merci e informazioni all'interno di una rete internazionale che opera secondo la logica 'customer oriented', svolgendo un ruolo di partner strategico per importanti gruppi multinazionali. Grazie a Scania proseguiremo nel nostro percorso di crescita perseverando nel dare risposte concrete a una committenza sempre maggiormente esigente”. “Un motivo di grande orgoglio per la nostra impresa è il monitoraggio costante dei nostri veicoli grazie alla connettività - Tramite la nostra centrale operativa, attiva 7 giorni su 7 e 24 ore su 24, siamo in grado di monitorare la nostra flotta con importanti vantaggi dal punto di vista della sicurezza ed efficienza complessiva della nostra impresa”.

DONATO CONSERVA, AMMINISTRATORE UNICO

“SPINTI DA UNA FORTE PASSIONE IMPRENDITORIALE”

La Conserva Spa rappresenta al meglio la tradizione imprenditoriale italiana che ha nella famiglia un solido presupposto di successo. Nata nel 1961 per iniziativa di Pietro Conserva, originario di Modugno (Ba), la Conserva trasporti e logistica è cresciuta a Bitonto, nell'immediato hinterland del capoluogo pugliese, e oggi viene gestita da Damiano e Donato Conserva, i figli di Pietro, ovvero la seconda generazione al timone di un'azienda attiva nei trasporti e nella logistica a livello nazionale e internazionale e una delle realtà imprenditoriali di settore più importanti del Mezzogiorno.

“Operiamo sia nel trasporto su gomma che nell'intermodalità ferroviaria e marittima, attraverso i porti di Bari, Ravenna, Marghera, Catania, Napoli e Salerno - precisa Donato Conserva - Per quanto riguarda la logistica, gestiamo prevalentemente le attività di distribuzione in Italia, siamo leader nel centro-sud nella distribuzione al dettaglio di pneumatici e come clienti abbiamo tutti i principali produt-

tori”.

La flotta Conserva è imponente: circa 800 semirimorchi centinati e gran volume, circa 120 semirimorchi frigoriferi per trasporto alimentari e prodotti farmaceutici. A questi si aggiungono 150 motrici con rimorchio, 200 trattori stradali e 70 motrici per le attività di distribuzione. “Dopo oltre 50 anni di attività - continua Donato Conserva - è la prima volta che acquistiamo 25 nuovi Scania Euro VI. Ci siamo consultati anche con gli autisti e la scelta di Scania è ben motivata sia in termini di affidabilità ed efficienza del prodotto sia per quanto riguarda l'offerta di soluzioni di trasporto ottimali che, basandosi sull'utilizzo effettivo del mezzo, assicurano che ogni truck venga sottoposto agli interventi di manutenzione richiesti al momento giusto. Questo riduce i tempi d'intervento in officina e permette al veicolo di essere operativo più a lungo rispetto ai piani di manutenzione fissi classici”.

Una peculiarità della Conserva è la connettività e il collegamento informatico tra cliente,

sede centrale e truck in azione. Questo permette di monitorare costantemente le operazioni di trasporto ottimizzandole. “Investiamo molto anche sulla sicurezza - continua Donato Conserva - da 7 anni disponiamo di un'attrezzata centrale operativa in sede che controlla i camion 24 ore al giorno, 7 giorni su 7”.

Conserva è molto presente sul territorio italiano: ad Arese (Mi) è attivo un magazzino di 50mila mq, mentre a Reggio Emilia la ditta dispone di un piazzale d'interscambio. Magazzini logistici sono in funzione a Santa Palomba (Roma) e Campochiaro (Cb) oltre naturalmente a quello presso il quartier generale di Bitonto, con 100mila mq di aree coperte e 350mila mq di piazzale. Tutto il traffico italiano ed europeo viene coordinato da Bitonto. In oltre mezzo secolo di attività, Conserva ha fatto crescere il business insieme alla consapevolezza dell'importanza della sua missione. “Siamo da sempre spinti da una forte passione imprenditoriale - ammette con orgoglio l'Amministratore Unico - Cerchiamo di modellare



il nostro servizio sulle necessità del cliente. La nostra ambizione? Siamo arrivati alla seconda generazione. Io e mio fratello Damiano vorremmo che i nostri figli, terminati gli studi, possano appassionarsi come noi a questo lavoro e continuare su questa strada”.



**TRUCK OF
THE YEAR**



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

Per informazioni sulla nuova generazione di autocarri e servizi Scania visita scania.it

SCANIA

SPECIALE COMPLEANNO PER MERCEDES-BENZ UNIMOG

Settantenne impenitente



DA QUANDO IL 9 OTTOBRE 1946 IL PRIMO PROTOTIPO COMPLETA IL SUO PRIMO GIRO DI PROVA, UNIMOG HA DIMOSTRATO AL PUBBLICO DI TUTTO IL MONDO DI SAPERCI FARE. IL PORTA-ATTREZZI "TUTTOFARE" DI MERCEDES-BENZ È UN VEICOLO SPECIALE CON IL PREGIO DELLA COMPATTEZZA E LA FORZA DI UN ARIETE. IMPIEGATO IN TUTTE LE CONDIZIONI CLIMATICHE E IN TUTTE LE STAGIONI, UNIMOG È IL PUNTO DI RIFERIMENTO NEL COMPARTO DELLE UTILITIES PUBBLICHE.



GIANCARLO TOSCANO
ROMA

Ha settant'anni ma non li dimostra. Non è retorica quando si parla di Unimog. Il porta-attrezzi di Mercedes-Benz Veicoli Speciali è un giovanotto pieno di energie e voglia di fare. Lo ha dimostrato in tutti questi anni e continuerà a dimostrarlo anche in futuro. È lui il punto di riferimento del vasto e articolato comparto delle utilities pubbliche, dalla manutenzio-

ne stradale a quella del verde, dalle operazioni di soccorso a quelle antincendio, dal trasporto merci e persone in condizioni estreme all'off-road più spinto.

È il 9 ottobre 1946 quando il prototipo 1 dell'Unimog completa il suo primo giro di prova. Ed è il responsabile della produzione Heinrich Rößler in persona a sedersi al volante e provare i prototipi, ancora senza cabina ma completamente carichi di legna, su impervie strade in mezzo

ai boschi nei pressi di SchwäbischGmünd. La nascita dell'Unimog è strettamente legata alla difficile situazione del periodo post-bellico, durante il quale la popolazione tedesca deve affrontare gravi problemi di approvvigionamento. Il 1945 e il 1946 sono infatti segnati da un'assoluta precarietà di mezzi di sostentamento. In questo drammatico scenario Albert Friedrich, per molti anni responsabile dello sviluppo dei motori aeronautici in Daimler-Benz

AG, idea un veicolo agricolo a motore in grado di accrescere la produttività in campo agricolo.

Il 1945 è fondamentale per l'ideazione dell'Unimog e la sua realizzazione. Nel giugno di quell'anno - pochi giorni dopo la capitolazione della Germania nazista - Friedrich fa ritorno a Stoccarda-Untertürkheim. L'uomo intende dare il proprio contributo alla ricostruzione di Daimler-Benz AG e allo stesso tempo tradurre in realtà la propria idea

di veicolo agricolo a motore. Il 4 agosto, un costruttore di Daimler-Benz AG fa il primo schizzo di questo veicolo sotto la guida dello stesso Friedrich. Questo primo progetto viene poi rielaborato e il 7 settembre 1945 è presentato al Board, senza tuttavia suscitare particolare interesse. Nel frattempo, però, Albert Friedrich ha consolidato i rapporti con Erhard&Söhne, azienda di SchwäbischGmünd che si occupava della lavorazione del metallo. Nel successivo

mese di dicembre il reparto "L" (da Landwirtschaft, agricoltura) riesce a tradurre in realtà il progetto. Friedrich passa il testimone al suo ex collaboratore, il costruttore Heinrich Rößler, che subentra il 2 gennaio 1946. Nel giro di poche settimane viene sviluppato un nuovo progetto complessivo, in cui il blocco motore/cambio è disposto leggermente a destra, rispetto alla mezzeria del veicolo. In questo modo, i tubi di spinta (a protezione degli alberi di

UNIMOG ALL'ESTERO: ALPI AUSTRIACHE E FORESTA NERA

AGILE E POTENTE ANCHE NEGLI AMBIENTI ESTREMI



In inverno Unimog è sempre a suo agio e si dimostra un indispensabile ausilio nella lotta contro neve e ghiaccio. Lo sanno bene alla municipalità di Leogang nello stato austriaco di Salisburgo.

Località nota per l'attività sciistica, Leogang è conosciuta anche per le sue basse temperature e la neve alta. Per provvedere alla manutenzione di strade e vie di comunicazione, gli amministratori austriaci puntano sull'Unimog U 430, in servizio dallo scorso anno. Un mezzo che ha la particolarità di poter essere sterzate su tutte e quattro le ruote.

Inoltre, l'Electronic Quick Reverse consente al mezzo di manovrare agilmente e di cambiare velocemente tra marce in avanti e marce indietro (ne ha addirittura 3!). Un altro elemento caratteristico del potentissimo mezzo di soccorso è il sistema idraulico che consente di incrementare la trazione sull'asse anteriore.

Anche in Germania Unimog è impegnato nelle situazioni più difficili dove sono richieste prestazioni off limits. È il caso della Foresta Nera: qui, il servizio di soccorso del Baden-Württemberg è aiutato nelle sue difficili

mansioni da un Unimog U 4000 con sette posti a sedere in cabina. I team di soccorso montano hanno così la possibilità di spostarsi a bordo di un veicolo off-roader capace di muoversi agilmente in fuoristrada.

"Le operazioni di soccorso su terreni difficili sono sempre particolarmente impegnative per i team e il loro materiale - ha dichiarato Lutz Scherer, Direttore del servizio di soccorso del Baden-Württemberg - Siamo quindi molto contenti che Mercedes-Benz ci abbia fornito di un veicolo prestazionale come l'U-

nimog, assolutamente perfetto per le nostre specifiche necessità operative: ci aiuterà ad aiutare le persone in un modo ancora più efficiente".

Oltre che muoversi con destrezza su terreni estremi in alta montagna, l'Unimog U 430 migliora il livello di protezione che il servizio di soccorso può garantire alle persone in stato di pericolo. Il diesel quattro cilindri OM 924 LA Euro V eroga una potenza massima di 160 kW/218 cv, che viene trasmessa alle ruote attraverso il sistema a trazione integrale.



UNIMOG IN ITALIA: ANAS ED ENEL

QUANDO SERVE UNA SPINTA DECISIVA

Due case history dimostrano chiaramente il ruolo che anche nel mondo delle utilities italiane ha saputo conquistarsi l'Unimog.

Il primo ha come protagonista l'Anas che qualche anno fa ha acquisito una cinquantina di veicoli Mercedes-Benz per la manutenzione stradale. Sono entrati così a far parte della flotta del gestore della

rete stradale e autostradale italiana altri 24 Unimog insieme a 23 Arocs con lama sgombraneve. All'epoca salirono a oltre 200 i veicoli della Stella scelti dall'Anas per garantire la manutenzione sulle strade del Belpaese. Non è quindi esagerato definire l'Unimog l'angelo custode delle autostrade italiane.

Agile e potente, versatile e dalla

larghezza contenuta, Unimog svolge, in tutte le stagioni, un ruolo da protagonista: i gestori delle principali reti autostradali lo hanno scelto da oltre trent'anni per la sua affidabilità, polivalenza e facilità di utilizzo. Già dai primi anni '80 del secolo scorso le principali società autostradali italiane hanno riconosciuto l'Unimog come il veicolo ideale per



lo svolgimento delle mansioni più impegnative grazie alla trazione integrale con possibilità di bloccaggio dei differenziali, larghezza ridotta per il transito sulle corsie d'emergenza, motore molto potente relazione alle dimensioni, cabina confortevole, con tutti gli accessori originali direttamente dalla linea di produzione. I veicoli, posizionati in punti strategici lungo la rete autostradale, sono allestiti con attrezzi sgombraneve quali lame, frese rotative, turbine, spargisale o con attrezzi per la manutenzione estiva quali falciaerba, lavatunnel, antincendio per pronto intervento, spazzatrice, porta segnali luminosi e lava barriere.

E nel recente passato Mercedes-Benz Italia si è aggiudicata anche la gara per la fornitura di una cinquantina di veicoli per la manutenzione

della rete elettrica in dotazione all'Enel. Sono così entrati a far parte della flotta del più grande operatore elettrico italiano Unimog U218 con piattaforma Scorpion 15 Oil&Steel. Elevate capacità in fuoristrada e una versatilità unica fanno di Unimog il mezzo ideale per raggiungere, in tutte le stagioni e in ogni condizione di utilizzo, le zone più impervie e inaccessibili del territorio e ripristinare linee elettriche interrotte da eventi climatici o ambientali come frane o abbondanti nevicate.

Una nuova conferma della grande fiducia riposta da Enel nei Veicoli Speciali della Stella. La nuova fornitura è andata a potenziare la flotta Mercedes-Benz a disposizione di Enel che già contava su decine di Unimog U20, Atego e Sprinter, oltre a Unimog U500L con piattaforma isolata.

trasmissione) possono occupare una posizione perpendicolare rispetto agli assi. Di conseguenza bastano solo quattro giunti sull'intera trasmissione del veicolo. Si tratta di una soluzione geniale, ancora oggi in uso, a 70 anni di distanza, per gli Unimog ad alta mobilità della serie U 4023/U 5023.

Da gennaio a marzo 1946 viene fissata anche la definizione di "veicolo multifunzione a motore". Rispetto alle tecnologie adottate per i trattori dell'epoca, il nuovo mezzo può contare su numerosi highlight innovativi: la velocità massima arriva a 50 km/h (il doppio rispetto a un trattore), gli assi sono dotati di sospensioni a molle elicoidali, trazione integrale e bloccaggio del differenziale anteriore e posteriore, freni su asse anteriore e posteriore (solo posteriore per trattori), cabina a due posti con copertura chiusa e sedili imbottiti, superficie di carico ausiliaria sopra l'asse posteriore (portata di 1 t), ripartizione statica del carico (2/3 sull'asse anteriore, 1/3 su quello posteriore), possibilità di montare attrezzi sulla parte anteriore e posteriore, nonché al centro, prese di forza anteriore, centrale e posteriore, presa di forza per

attrezzi.

Nasce un mito. Nel marzo 1946, Hans Zabel di Gaggenau, che aveva preso parte al progetto fin dall'inizio, inventa il termine Unimog (Universal-Motor-Gerät, veicolo universale a motore). Il "veicolo universale a motore per uso agricolo" già nel 1954 è un mezzo che poteva essere dotato di 66 diversi attrezzi. La storia dell'Unimog, la cui produzione viene trasferita nel 1951 nel centro dedicato ai veicoli industriali di Gaggenau da Daimler-Benz AG, è da sempre all'insegna del cambiamento e dell'evoluzione tecnica. A oggi 30 sono le serie ad aver lasciato le linee per un totale di circa 340mila esemplari. Nessun altro veicolo industriale al mondo può essere impiegato come macchina agricola, portattrezzi, truck, veicolo antincendio, autobus e macchina operatrice.

All'ultima edizione dello IAA di Hannover Mercedes-Benz ha presentato le varianti con cabina di guida doppia degli Unimog per usi fuoristradistici estremi U 4023 e U 5023. L'Unimog a quattro porte è equipaggiato di serie con un sedile posteriore a panca per quattro persone (per un totale di sette). A richiesta, è possibile montare

anche due sedili singoli con sospensioni pneumatiche. In questa configurazione, a bordo trovano posto in totale cinque persone, incluso il conducente. Il modello U 5023 è per tutti coloro che anche negli angoli più remoti e nei territori difficilmente raggiungibili non possono rinunciare a un concentrato di potenza per il trasporto di merci e perso-

ne. Per raggiungere comodamente i posti posteriori, su ogni lato del veicolo è predisposta una porta ad ampia apertura dietro l'asse anteriore, dotata di tre gradini con gradino d'accesso mobile. Gli attrezzi e il materiale da lavoro possono essere custoditi al sicuro nei tre generosi vani portaoggetti sotto il sedile posteriore a panca ribaltabile.

de fornitrici di energia, imprese minerarie di coltivazione a giorno e viaggiatori internazionali. Grazie all'innovativo concept strutturale, la cabina di guida doppia pesa solo 120 kg in più di quella standard, e quindi la scelta di questa variante non presenta praticamente alcun tipo di svantaggio in termini di carico utile.

trezzi montati e diverse opzioni per l'impianto idraulico.

Nei primi mesi del 2016, Mercedes-Benz Italia ha organizzato un evento per presentare in anteprima in Italia la gamma Unimog rinnovata e adeguata alle normative Euro VI.

Sul campo di prova di Misurina, nel comune di Auronzo di Cadore, in provincia di



Unimog non teme il "generale inverno" ed è pronto a svolgere il suo lavoro tra neve e ghiaccio.

Ciò consente agli occupanti di avere sempre a portata di mano il loro equipaggiamento personale. Ad assicurare un perfetto microclima nella cabina anche con un equipaggio di sette persone provvede il potente climatizzatore, adesso integrato, che sostituisce il sistema sul tetto dei modelli precedenti.

Un ulteriore comfort, soprattutto durante i viaggi sullo sterrato, è garantito dal sistema di supporto a tre punti della cabina di guida che riduce le vibrazioni, come pure dall'ampio spazio per la testa che lascia sufficiente libertà di movimento anche a chi indossa il casco. Quest'ultimo aspetto è di particolare importanza, in quanto la variante con cabina di guida doppia della serie di modelli Unimog per usi fuoristradistici viene utilizzata soprattutto dai vigili del fuoco, ma anche da azien-

Oltre all'Unimog per usi fuoristradistici estremi con cabina doppia, Mercedes-Benz ha aggiunto nella gamma del porta-attrezzi l'Unimog U 323 con una potenza del motore di 170 kW/231 cv. Il nuovo modello di punta della classe intermedia convince per la sua efficienza e viene proposto nelle misure di passo 3.000 mm e 3.600 mm, oltre che con un peso totale a terra massimo di 14 t. Grazie agli elevati carichi massimi ammessi sugli assi, U 323 si rivela una soluzione di veicolo efficiente per il servizio invernale e gli incarichi di trasporto. Inoltre, dispone di numerosi equipaggiamenti a richiesta che i clienti hanno già imparato ad apprezzare nel modello più grande U 423, come ad esempio il cambio totalmente automatizzato Automatic Shift, la presa di potenza dal cambio per gli at-

Belluno, erano presenti sei veicoli variamente allestiti: Unimog U 218, tre Unimog U 423, Unimog U 427 e Unimog U 527. In linea con la 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 Euro VI, 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 nonché una cabina ancora più confortevole con comandi di bordo più ergonomici.



LAMBERET ITALIA

La corsa dell'isotermico

CONTINUA IL TREND POSITIVO DI CRESCITA DELLA FILIALE ITALIANA DEL GRUPPO FRANCESE LEADER NELLA PRODUZIONE DI VEICOLI ISOTERMICI. DAL NUOVISSIMO HEADQUARTER DI LAINATE IL MANAGEMENT DI LAMBERET ITALIA GESTISCE E GOVERNA UNA RETE DI VENDITA E ASSISTENZA SEMPRE PIÙ CAPILLARE METTENDO A SEGNO UN NUOVO SUCCESSO DI GESTIONE. IL FATTURATO 2016 SUPERA LA SOGLIA DEI 40 MILIONI DI EURO CON UN INCREMENTO SUI RICAVI DI OLTRE IL 29 PER CENTO.

FABIO BASILICO
MILANO

In Italia, l'isotermico firmato Lamberet va alla grande e mette a segno importanti risultati.

Il 2016 è stato infatti un nuovo anno record per Lamberet Italia che continua così il suo trend positivo di crescita che dura ormai da tre anni. Dal nuovissimo quartier generale di Lainate (Mi) la filiale italiana del Gruppo francese leader nella produzione di veicoli isotermici, gestisce e governa una rete di vendita e assistenza sempre più capillare. Il fatturato 2016 di Lamberet Italia supera così la soglia dei 40 milioni di euro con un incremento sui ricavi conseguiti nel 2015 di oltre il 29 per cento.

FIDELIZZAZIONE IN PRIMO PIANO

“Questo risultato - commenta Vincenzo Aristide Di Salvo, Ceo di Lamberet Spa - riflette a pieno gli imponenti sforzi della nostra politica commerciale che con grande oculatezza è stata in grado di conquistare nuove quote di mercato, mantenendo sempre la massima attenzione alla fidelizzazione della clientela in particolare nelle attività post-vendita per le quali sono previsti ulteriori rafforzamenti nel corso del 2017 attraverso l'allargamento della rete dei Servi-

ce-point”.

Lamberet detiene oggi in Italia il 28 per cento della quota di mercato (27,1 per cento nel 2015) nel segmento dei semirimorchi isotermici e per quanto riguarda gli allestimenti dei veicoli commerciali leggeri ha raggiunto il 5,4 per cento contro il 4,5 per cento del 2015.

“In termini di volumi - continua Di Salvo - abbiamo conseguito un incremento di oltre il 33 per cento delle unità per ciò che concerne il mercato isotermico dei semirimorchi registrando 651 mezzi immatricolati contro i 465 del 2015. Analogamente nel mercato degli allestimenti dei veicoli commerciali leggeri i consistenti sforzi industriali e commerciali che abbiamo stanziato ci hanno permesso di conseguire un incremento decisamente importante e pari al 77 per cento rispetto agli allestimenti del 2015, con un risultato complessivo di 475 unità vendute”.

“La politica commerciale ha prodotto inoltre - prosegue Di Salvo - ottimi risultati anche sul fronte delle sinergie con i principali produttori di veicoli commerciali e sotto questo punto di vista mi pregio segnalare gli importanti accordi con Peugeot e Opel e con alcuni primari player del mercato del noleggio a medio e lungo termine con i quali sono stati siglati accordi di fornitura di primo

impianto”.

Per quanto riguarda la struttura finanziaria e patrimoniale, Lamberet Italia ha posto particolare attenzione ai flussi di cassa che hanno permesso di conseguire importanti livelli di cash flow. Di particolare rilevanza sono stati gli investimenti tecnici che l'azienda ha fatto nel corso del 2016 per oltre 1,3 milioni di euro e che rientrano nelle previsioni di investimenti per il triennio 2015-2017 pari a 6,3 milioni di euro con investimenti pianificati per il

solo 2017 di 1,5 milioni.

A beneficiare di queste politiche di investimento è stata soprattutto la sede di Lainate che, dal punto di vista dell'occupazione, ha fatto registrare un incremento della propria forza lavoro di oltre 17 nuove risorse, particolarmente concentrate nell'area tecnico-produttiva, attestandosi a 35 risorse umane dirette impiegate.

“Dal punto di vista commerciale - conclude Vincenzo Aristide Di Salvo - si continuerà nel corso del-

l'anno a prestare grande attenzione al mercato dei semirimorchi isotermici e nello stesso tempo a sviluppare la politica commerciale per la gamma dei veicoli leggeri anche puntando a nuove integrazioni con altri primari brand».

La sede di Lamberet Italia si trova nella zona industriale di Lainate, in una posizione strategica a cavallo delle province di Milano e Varese, e si sviluppa su una superficie di 15mila mq e 3mila mq dedicati a officina-magazzino. La

sede sarà completata nel 2017 con un'area dedicata ai collaudi dei veicoli. La rete di vendita di Lamberet Italia è costituita da dealer e venditori diretti che coprono tutto il territorio nazionale, isole comprese.

EFFICIENTE ORGANIZZAZIONE

Per il completamento degli autotelai cabinati e degli autoveicoli allestiti, la rete dei dealer è composta da Golo nel Nord Est, Estasi e Pedrelli in Emilia Romagna, Europa Car in Toscana e Cargoplast nel Centro Sud.

Per i semirimorchi, oltre all'headquarter di Lainate, la rete è costituita da Viocar per Triveneto e Romagna, Romana Diesel per il Lazio, Ribatti Veicoli Industriali per Puglia, Abruzzo e Molise, MAVI per la Sicilia. Per la manutenzione e la riparazione della carrozzeria i clienti possono contare su 12 punti di assistenza tra dealer, sede e officine autorizzate distribuite in tutta Italia.



Lamberet detiene oggi in Italia il 28 per cento di quota nel segmento semirimorchi isotermici e il 5,4 per cento per quanto riguarda gli allestimenti dei veicoli commerciali leggeri.

LA RETE ALLTRUCKS CRESCE A RITMI SERRATI

“Ora focus su servizi e formazione”



A POCO PIÙ DI UN ANNO DALLO SBARCO IN ITALIA, CON GIANLUCA ANNUNZIATA FACCIAMO IL PUNTO SULLE DIMENSIONI DELLA NUOVA RETE DI ASSISTENZA E SUI NUOVI SERVIZI CHE INTEGRANO L'OFFERTA ALLTRUCKS: “QUEST'ANNO ARRIVEREMO A UN NUMERO DI OFFICINE A TRE CIFRE”. INTANTO IL NETWORK È SEMPRE PIÙ EUROPEO: DOPO GERMANIA, AUSTRIA E SVIZZERA SI SONO AGGIUNTI OLANDA E SPAGNA. E IL PASSO VERSO FRANCIA E PORTOGALLO È VERAMENTE QUESTIONE DI SETTIMANE.

MAX CAMPANELLA
MILANO

In poco più di un anno di presenza effettiva nel nostro Paese, la Rete di Alltrucks Truck & Trailer Service, marchio comune di tre fornitori leader nel settore dei veicoli industriali - ZF, Bosch e Knorr-Bremse - conta 46 officine italiane che hanno aderito alla partnership. Un Network che si espande a un tasso di crescita elevatissimo non solo in Italia. Le tre aziende fondatrici nel 2013 hanno cominciato dalla Germania a sviluppare un nuovo concept: mettere insieme le competenze di ciascuna e fornirle come patrimonio a una Rete di officine brandizzate con i tre loghi, in modo che ciascuna officina possa avere tutte le informazioni necessa-

rie per offrire al trasportatore un servizio efficace, efficiente e puntuale in tutti gli ambiti d'intervento e per qualsiasi Casa costruttrice.

All'alba del 2017 Alltrucks è presente in sei Paesi: dopo Germania, Austria e Svizzera, l'anno scorso è stata la volta di Italia, Olanda e Spagna. Le officine iberiche sono già dieci e il passo verso Francia e Portogallo è veramente questione di settimane. Dopodiché toccherà alla Polonia per l'inizio dell'espansione verso l'Europa orientale, mentre va consolidandosi la presenza in quella occidentale. Ivi compresa quella italiana. “L'obiettivo - spiega Gianluca Annunziata, Market Manager Italy di Alltrucks con una lunga esperienza in Volvo Trucks e Gruppo Fiat - è far crescere la Rete fino a rag-



Gianluca Annunziata, Market Manager Italy di Alltrucks.

giungere un numero a tre cifre. Parallelamente stiamo aggiungendo sempre più servizi, nell'ottica di fornire al cliente finale un servizio all'avanguardia qualunque sia la sua esigenza”.

Tra le novità del 2017 l'avvio del servizio h 24 sul piano internazionale. “Attraverso un numero verde europeo gratuito - precisa Gianluca Annunziata - il trasportatore contatterà un operatore che parlerà la sua lingua e potrà assisterlo nel migliore dei modi, appoggiandosi all'officina Alltrucks più vicina. Un'opportunità a vantaggio del cliente finale ma anche delle nostre officine che possono offrire ai clienti un servizio basato su una fitta Rete europea che, con competenze omogenee e capacità di primo livello, sono in grado di af-

frontare e risolvere ogni problema”.

Altro step in fase di concretizzazione lo sbarco sui social. “Alltrucks - precisa il Market Manager Italy - è la prima Rete di assistenza con un canale Facebook, sul quale sono presenti quasi tutte le nostre officine: sarà il nostro spazio per comunicare novità, le attività e dare la possibilità alle officine di comunicare il loro lavoro”. Il web apre infinite porte all'assistenza: altra novità il geolocalizzatore Workshop Finder. Come funziona? “Si tratta - spiega Gianluca Annunziata - di un vero e proprio localizzatore di officine, attraverso il quale il cliente finale può individuare l'officina a lui più vicina in funzione dei servizi e di tutti i marchi per i quali potrà trovare assistenza”.

tecniche. Quest'anno abbiamo avviato una collaborazione con ASAP Service Management Forum che, in partnership con l'Università di Bergamo, ha un'attività permanente di formazione sui veicoli industriali: insieme daremo vita alla prima formazione gestionale esclusiva per la nostra Rete dedicata ai servizi post vendita e officina”.

Archiviata la fase di start up, oggi Alltrucks è una realtà consolidata. Qual è il profilo di officina che si avvicina per auto candidarsi a far parte della Rete? “Officine che già lavoravano prima con attività multimarca - risponde Gianluca Annunziata - stanno scoprendo in Alltrucks un partner in grado di dare loro un supporto nell'integrazione dei servizi necessari per fare questo tipo di assistenza o anche per ampliare la propria attività, ad esempio aggiungendo l'assistenza ai semirimorchi. Con noi raggiungono quest'obiettivo in modo strutturato, con personale formato ad hoc. Officine che, invece, fanno multimarca in modo residuale, trovano in Alltrucks strumenti di carattere tecnico e informatico-informativo per farla in maniera strutturale. Per queste ultime si tratta di un canale di business del tutto nuovo”.

Proposti per l'anno in corso? “Far sapere al cliente finale, dalla flotta al padroncino - conclude Gianluca Annunziata - che esiste e si sta consolidando una Rete equipaggiata, in grado di fornire un'assistenza mista. Il nostro compito è integrare il portafoglio servizi: lo faremo sia in maniera diretta sia in collaborazione con aziende interessate a integrare l'offerta a disposizione delle officine Alltrucks”.

IL MONDO DEI TRASPORTI

MENSILE DI POLITICA, ECONOMIA, CULTURA E TECNICA DEL TRASPORTO

DIRETTORE RESPONSABILE

Paolo Altieri - paolo.altieri@vegaeditrice.it

COMITATO DI REDAZIONE

Fabio Basilico - f.basilico@vegaeditrice.it
Max Campanella - m.campanella@vegaeditrice.it

DIREZIONE, REDAZIONE E AMMINISTRAZIONE

Via Ramazzotti 20 - 20900 Monza
Tel. 039/493101 - Fax 039/493103

info@vegaeditrice.it

www.ilmondodeitrasporti.com

SEDE LEGALE

Via Stresa 15 - 20125 Milano

EDITORE Vega Editrice

PRESIDENTE Luisella Crobu

DIRETTORE EDITORIALE Cristina Altieri

CONDIRETTORE EDITORIALE Vincenzo Lasalvia

PUBBLICITÀ

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

PROMOZIONE Piero Ferrari

IMPAGINAZIONE E FOTOCOPOSIZIONE

Varano, Busto Garolfo (Milano)

STAMPA

Reggiani spa, 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).



L'ITALIA INCREMENTA IL FATTURATO ED È NELLA TOP FIVE EUROPEA PER VOLUME D'AFFARI

“TERREMO SALDA LA LEADERSHIP PUNTANDO SU INNOVAZIONE E PROFESSIONALITÀ”

Per Thermo King in Europa il nostro Paese è al quinto posto con un fatturato in crescita. Il 2016 si è chiuso con un progressivo incremento dell'immatricolato. "Sono state avviate - spiega Claudio Zanframundo, West Europe Director Thermo King - politiche di supporto per il rinnovo del parco trailers che hanno aiutato la crescita, favorendo la sostituzione con unità più moderne e più green: con una gamma che punta fortemente al rispetto ambientale e alla riduzione dei consumi, naturalmente Thermo King ha beneficiato di questa tendenza del mercato. Per il 2017 le prospettive di crescita sono buone. L'Italia è caratterizzata da un'importante produzione ortofrutticola, ma oltre a quello alimentare penso anche ad altri settori nei quali assistiamo a un forte ripensamento della distribuzione urbana e

suburbana: l'home delivery e il trasporto farmaci sono due esempi importanti. Nell'home delivery troviamo l'interrelazione del web, con spese ordinate 'da casa', del trasporto su gomma, e delle catene della GDO organizzate con flotte di migliaia di van: l'evoluzione in atto nella logistica dell'ultimo miglio in alcune città e paesi europei è già una realtà impressionante in evoluzione".

Nel trasporto farmaci le esigenze sono di un accuratissimo temperature control e di una tracciabilità continua delle merci, in linea con le normative sempre più stringenti in essere. Thermo King con la nuova generazione di prodotti "Pharma Certified" per il trasporto urbano e interurbano risponde appieno alla richiesta del mercato. "Nella maggior parte dei mercati europei - prosegue Claudio Zanframundo - Thermo

King si propone come leader di mercato nel trasporto a temperatura controllata. In Europa la Spagna è sicuramente il mercato più grande a livello trailer, abbiamo una quota del 67 per cento con un aumento nel 2016 di 6 punti. Anche l'Italia - sottolinea Zanframundo - è una best practice con circa il 64 per cento di quota: con 1.200 unità Trailer vendute l'anno scorso, in Italia Thermo King è market leader e conta su una Rete costituita da 8 concessionarie e 22 officine autorizzate. Non dimentichiamo poi le gamme truck e van: l'anno scorso sono state consegnate 400 unità SP per cabinati stradali e 1.300 unità VP per veicoli commerciali leggeri".

Per il 2017 quali sono le previsioni? "In generale - risponde Claudio Zanframundo - i tassi di crescita del mercato in Europa Occidentale sono

previsti nell'ordine del 2 per cento. Continueremo a puntare sulla crescita della qualità del servizio: Thermo King e Frigoblock guardano con attenzione allo sviluppo della distribuzione urbana potendo contare su prodotti innovativi e certificati, una qualità del prodotto che si rispecchia in un maggior valore residuo alla rivendita e infine una Rete dedicata professionale. Non ci accontentiamo di punti assistenza: vogliamo i migliori punti di assistenza e la garanzia deriva da un continuo training su prodotto e servizio".

In Europa la Rete Thermo King è costituita da circa 140 punti vendita e oltre 400 centri di assistenza. "I nostri investimenti sulla rete - afferma Claudio Zanframundo - sono ora diretti fortemente al training sulla telematica: Thermo King sarà all'avanguardia e anticiperà i tempi".

INTERVISTA A CLAUDIO ZANFRAMUNDO, WEST EUROPE DIRECTOR THERMO KING

La telematica in frigo

CON IL LANCIO DELLA NUOVA GENERAZIONE SLXi E PUNTANDO SU UNA RETE DI VENDITA E ASSISTENZA CAPILLARE, IL PRODUTTORE AMERICANO - MARCHIO DELLA MULTINAZIONALE INGERSOLL RAND - PUNTA A CONSOLIDARE LA LEADERSHIP NEI TRAILER E AD AUMENTARE LA SUA QUOTA DI MERCATO. PUNTO DI FORZA LE PIÙ RECENTI TECNOLOGIE APPLICATE AL SETTORE DEL FREDDO: "CON TRACKING E BLUETOOTH RIDUCIAMO IL TCO E AUMENTIAMO LA PRODUTTIVITÀ", AFFERMA IL MANAGER THERMO KING.

**MAX CAMPANELLA
MONZA**

Le linee guida sono chiare: connettività standard, di serie. Perché quando la telematica arriva nel settore del freddo, maggiore produttività e riduzione del TCO (Total cost of ownership) sono davvero dietro l'angolo. Ne sono convinti in casa Thermo King, azienda americana che - dal 1997 nell'orbita del Gruppo Ingersoll Rand - ha fatto dell'evoluzione tecnologica una strategia consolidata: due anni fa lanciava la generazione SLXe, unità di refrigerazione monotemperatura e multitemperatura per semirimorchi basate sull'utilizzo di un nuovo gas ecologico. Quest'anno, proiettata nel futuro, ancora una volta Thermo King intende stare un passo sopra i competitor e lancia la generazione SLXi, nuovo modello trailer con il quale stabilisce nuovi standard in termini di affidabilità, efficienza e prestazioni nel trasporto a temperatura controllata.

Uomo di punta della nuova strategia del produttore del Americano in Europa Occidentale è Claudio Zanframundo, da gennaio 2016 West Europe Director Thermo King,

dopo una carriera professionale che lo vede in prima linea nello sviluppo del business in diversi segmenti dell'automotive in FCA e in CNHi. Quarantun'anni, una laurea al Politecnico di Torino, un Master in Sales & Finance all'Univer-

sità Bocconi, Claudio Zanframundo inizia nel 2000 la sua carriera nel Gruppo FCA e Iveco. Dopo un'esperienza nel settore Ricambi e in Iveco Capital Financial Services a capo delle vendite Italia, dal 2010 si occupa di vendite di Veicoli

Commerciali e di Rete: è Amministratore delegato della concessionaria Acentro, poi Managing Director Iveco in Gran Bretagna e, nel 2015, Network Development Director EMEA, prima di assumere l'incarico in Ingersoll Rand



Claudio Zanframundo, West Europe Director Thermo King.



con l'obiettivo di consolidare e rafforzare la presenza dei marchi Thermo King e Frigoblock in Europa Occidentale.

Obiettivo che passa dal lancio della nuova generazione SLXi. "È il primo prodotto per il controllo della temperatura nel settore del trasporto - spiega Claudio Zanframundo - studiato per la gestione in tempo reale delle flotte: sin

na di guida, ed essendo la comunicazione bidirezionale, il gestore della flotta può decidere di lasciare l'autista ad occuparsi esclusivamente della guida. In questo secondo caso è dunque il gestore stesso che da remoto può occuparsi delle unità refrigeranti, individuando in ogni momento dove si trova la merce, qual è la temperatura registrata, le aperture



Clou dello stand Thermo King al Transpotec di Verona è stata la nuova gamma di unità di refrigerazione per semirimorchi SLXi.

dalla fase progettuale è stato condiviso con i clienti finali, con chi opera nel trasporto nella sua attività quotidiana". Assoluta novità, per la prima volta la telematica entra di serie nel refrigerato. "Tutte le unità - illustra il manager Thermo King - sono equipaggiate di funzionalità tracking GPS e di bluetooth, connessione che consente di intervenire da remoto sul loro funzionamento da una centrale operativa a casa del cliente, o anche da un dispositivo mobile tramite un'app appositamente studiata. In questo modo è possibile arrivare sino a una manutenzione preventiva, evitando problemi, e quindi costi, nel funzionamento. Con il Bluetooth è possibile modificare i parametri di temperatura direttamente da dentro la cabi-

porte ecc. Non solo: poiché il cliente ha in anticipo indicazioni pratiche, può intervenire subito nel controllo dei set point di temperatura a seconda della mission di trasporto in corso, nel check dei livelli di carburante, e può avere informazioni in tempo reale su ogni modifica di parametro rispetto a quelli attesi".

Altro elemento fondamentale l'aspetto "green" della nuova generazione. "Con SLXi - prosegue Claudio Zanframundo - Thermo King è intervenuta sul motore e sulla sua taratura, ed ha sviluppato un condensatore maggiorato, ottenendo una riduzione del CO2 nell'ordine del 15 per cento e del 20 per cento nei consumi rispetto ai modelli precedenti. La silenziosità è la più elevata sul mercato".

ANTEO

Il “made in Italy” delle sponde

FABIO BASILICO
MOLINELLA

Fondata nel 1969, Anteo festeggia quest'anno il 48esimo anno di attività. Oggi la società protagonista nel settore delle sponde caricatorie, con sede centrale a Molinella (Bo), vanta una solida presenza sul mercato potendo contare su stabilità finanziaria, commerciale e produttiva. Di rilievo la presenza internazionale, con prodotti distribuiti in ben 56 paesi del mondo. Al Transpotec di Verona Anteo ha dato ampia dimostrazione del suo potenziale, esponendo tutte le carte vincenti della sua gamma di sponde caricatorie protagoniste di una nuova agguerrita offensiva sui mercati. Ne abbiamo parlato con Ilmer Maietti, Direttore Generale di Anteo Spa. A fine 2015 Maietti, socio unico di Seven7 Srl, ha rilevato la totalità delle quote azionarie di Anteo Spa precedentemente detenute dalla Alfa Spa di proprietà della famiglia Boni. Non certamente un caso, dal momento che il legame di Ilmer Maietti con Anteo ha profonde radici. Dipendente Anteo dal termine degli studi, all'interno dell'azienda di Molinella Maietti ha svolto diversi inca-



ILMER MAIETTI, DIRETTORE GENERALE DI ANTEO SPA, ILLUSTRANDO LA STRATEGIA DEL PRODUTTORE ITALIANO DI SPONDE CARICATRICI CHE ALL'ULTIMA EDIZIONE DEL TRANSPOTEC DI VERONA HA DATO AMPIA DIMOSTRAZIONE DEL SUO POTENZIALE A LIVELLO INTERNAZIONALE. NATA NEL 1969, OGGI ANTEO SI QUALIFICA COME ASSOLUTA PROTAGONISTA DEL SETTORE, PRESENTE IN BEN 56 PAESI DEL MONDO E CON DUE NUOVI IMPORTATORI ESCLUSIVI PER IL MERCATO NORDAMERICANO.



Ilmer Maietti, Direttore Generale di Anteo.

ricchi di sempre maggiore importanza: nei primi due anni si è occupato di amministrazione/finanza e i successivi otto li ha trascorsi all'ufficio acquisti. Nei primi anni '90 è entrato a far parte del team commerciale per l'estero e dal 2000 ha ricoperto il ruolo di Direttore commerciale.

“Anteo nasce nel 1969 con

l'obiettivo di produrre cilindri idraulici su misura, progettati e realizzati in base alle specifiche del cliente - esordisce Maietti - Nel 1992 la svolta: Anteo lancia sui mercati una gamma di sponde montacarichi per il trasporto stradale di merci. Unendo l'esperienza nel settore oleodinamico e le tecnologie più moderne, così

come il costante impegno nella ricerca e nel miglioramento della qualità con efficaci strategie commerciali, Anteo è riuscita a proporsi come player di riferimento mondiale nel settore”.

Il cambiamento di proprietà coinciso con la direzione di Ilmer Maietti ha significato per Anteo la concretizzazione di un ulteriore step di crescita e consolidamento. L'organizzazione aziendale è stata ottimizzata e potenziata: cambiamenti e migliorie hanno riguardato in primis i reparti produzione, con un aumento della produttività e della capacità produttiva. Inoltre, sono stati decisi nuovi investimenti in impianti produttivi, tra cui una nuova linea robotizzata per la produzione di pianali in alluminio. Investimenti ci sono stati anche nelle risorse umane a disposizione dei reparti ricerca & engineering. L'ottimizzazione delle fasi progettuali e produttive ha comportato una proficua accelerazione nella realizzazione di nuovi modelli. Per quanto riguarda la stra-

tegia commerciale, è stata avviata la penetrazione sul mercato nordamericano con l'inaugurazione di due nuovi importatori esclusivi, Anteo US e Anteo Canada. “Anteo si avvale di un team di 80 persone affiatate e coese dedite alla produzione di una gamma premium di sponde caricatorie - dice con orgoglio Ilmer Maietti - Il 2017 riserverà altre importanti sorprese e ulteriori progressi dell'azienda. Il Transpotec di Verona ci ha offerto in questo senso una preziosa occasione per presentare al pubblico gli asset strategici di Anteo, un'ulteriore conferma di solidità, affidabilità e serietà di un'azienda che ha tutte le carte in regola per mantenere una posizione di assoluto leader sul mercato nazionale, nonché crescere e affermarsi sui mercati mondiali”.

Al Salone di Verona Anteo ha presentato diversi modelli, come le sponde F3V050 F con portata di 500 kg e F3V075 F con portata di 750 kg. La prima sponda ha un peso di 177 kg, la seconda di

189 kg. Il peso comprende il pianale in alluminio, la centralina con serbatoio rifornito di olio e le piastre per il montaggio rapido. Non comprende invece il peso del kit di supporto per gancio traino (13 kg). Il pianale in alluminio ha un'altezza standard di 1.600 mm. Tre i cilindri: 1 sollevamento, 1 rotazione, 1 compensatore per raccordo automatico a terra del pianale. Particolarmente interessante è anche la sponda F3CL 076 con portata di 750 kg e peso di 192 kg. Il peso comprende il pianale in alluminio, la centralina con serbatoio rifornito di olio e le piastre per il montaggio. Anche in questo caso l'altezza standard del pianale è pari a 1.600 mm. Quattro i cilindri in azione: uno di sollevamento, 2 per rotazioni, uno compensatore per raccordo automatico a terra del pianale.

A partire dalle sponde prodotte nel mese di luglio 2016, Anteo, in ottemperanza e conformità alle norme EN1756-1, fornisce sponde corredate da dispositivi posti

sul pianale o in prossimità del pianale atti alla rilevazione del corretto posizionamento del pianale con veicolo in movimento. “In accordo alla suddetta normativa - spiega Ilmer Maietti - il costruttore di sponde deve fornire un dispositivo che rilevi continuamente la posizione del pianale, mentre è a cura dell'allestitore il collegamento del dispositivo posto sul pianale portando il segnale in cabina, dando così all'autista la possibilità di verificare la corretta posizione del pianale quando il veicolo è in movimento. Anteo, che da sempre è attenta alla norme di sicurezza, alla tutela dei propri allestitori e degli operatori, si pone ai vertici europei nella produzione di sponde caricatorie. È per questo che abbiamo presentato Anteo Smart Safe, un innovativo dispositivo wireless a batteria che permette, senza nessun costo d'installazione, di avere in cabina un segnalatore che mantiene costantemente monitorata la posizione del pianale”.

Con Anteo Smart Safe, installabile su qualsiasi sponda Anteo, la posizione del pianale viene costantemente controllata, con avviso immediato al conducente - segnale luminoso in cabina - qualora questo non sia più nella sua corretta posizione.

La gamma prodotti Anteo, tutti realizzati negli stabilimenti italiani dell'hinterland bolognese, spazia dalle sponde speciali a quelle commerciali, a battuta, ripieghevoli, retrattili, a colonna, dalle rampe ai dispositivi per disabili e ai numerosi accessori. L'affidabilità Anteo sia come azienda che come prodotto si esplicita anche dopo l'acquisto delle sponde caricatorie, con un'assistenza capillare e completa. I rivenditori autorizzati Anteo non si limitano infatti alla sola vendita, ma offrono anche il miglior servizio post-vendita più adatto alle esigenze dei clienti. Questo grazie alla professionalità di dealer e centri di assistenza, unita alla profonda conoscenza del prodotto. Inoltre, nei Centri assistenza autorizzati del network Anteo sono disponibili a magazzino tutti i ricambi originali. E per tutte le altre componenti è in funzione un Centro Logistico in grado di recapitare ricambi in tutto il mondo entro 24 ore dall'ordine.



Nel quartier generale di Molinella il team Anteo al gran completo con al centro Ilmer Maietti. Fondata nel 1969, l'azienda del settore sponde caricatorie, festeggia quest'anno il 48esimo anno di attività.

ALLISON TRANSMISSION E IVECO STRALIS COPPIA VINCENTE

Aria pulita nella Ville Lumière

VALENTINA MASSA
PARIGI

Sicuri, silenziosi, confortevoli e naturalmente a basso impatto ambientale. Sono i veicoli che, a partire dal 2015, il fondatore di City Logistics ha scelto di utilizzare per la propria attività. La scelta è caduta su cinque Iveco Stralis LNG (alimentati a metano liquido), semplici da guidare e da manovrare oltre che provvisti di tecnologia efficiente e pulita, allestiti con le trasmissioni completamente automatiche Allison. "Conoscevo già Allison - spiega Yves Guyon, fondatore e CEO di City Logistics - perché avevo già utilizzato personalmente le sue trasmissioni automatiche, le ho viste diverse volte quando lavoravo in Africa sui veicoli pesanti, mezzi da lavoro e autobus".

La distribuzione urbana provoca stress e richiede lavoro fisico: parcheggiare nelle aree trafficate, salire e scendere dalla cabina, trovare i pacchetti, prenderli dal camion e portarli dal cliente e poi ripartire per le lunghe giornate di consegne nel traffico spesso intenso. "Assumere personale e fidelizzarlo - prosegue Yves Guyon - è una sfida fondamentale nel nostro settore; l'adozione delle trasmissioni completamente automatiche riflette la nostra volontà di migliorare il lavoro degli autisti con una guida più confortevole". I cinque



Clément Chandon



Yves Guyon

autisti dell'impresa sono stati piacevolmente colpiti dalla flessibilità di guida e dal controllo del veicolo reso possibile dalla trasmissione Allison. I primi cinque veicoli di City Logistics - tutti Iveco Stralis LNG da 19 t - sono

impegnati a tempo pieno nelle consegne nella città di Lyon. Altri tre camion più piccoli completano la flotta.

La tecnologia a gas naturale permette di ottenere notevoli risparmi sui consumi: circa il 40 per cento in meno

rispetto ai percorsi equivalenti con un veicolo diesel. D'altro canto però i veicoli con combustibili puliti richiedono un investimento iniziale più alto. Per questo City Logistics è ricorsa a un finanziamento da parte di Ademe (Agenzia francese per la gestione dell'energia e dell'ambiente) che incoraggia politiche ambientali green.

"L'Iveco Stralis gestito da City Logistics - afferma Clément Chandon, Responsabile sviluppo vendite EMEA linea pesante a gas naturale di Iveco - adempie alla normativa Euro 6; i motori a gas naturale Iveco aiutano a ridurre l'emissione di particelle del 96 per cento e gli ossidi di

azoto del 70 per cento rispetto al diesel. Dal 1999 sono entrati in servizio in Europa oltre 15mila veicoli Iveco a gas naturale".

La Continuous Power Technology di Allison aiuta i veicoli a gas naturale a dare il massimo a livello di prestazioni e silenziosità, e la flotta può così effettuare consegne anche di notte, utilizzare di più i camion, essere più veloce e più flessibile per le aziende di trasporto. Scegliere i veicoli a gas naturale con trasmissioni Allison ha contribuito a rispondere in maniera efficace alla domanda dei clienti e City Logistics sta progettando di ampliare la flotta acquistando altri veicoli

A PARIGI CITY LOGISTICS REINVENTA LA DISTRIBUZIONE URBANA: SPINTA DA UN APPROCCIO ECOLOGICO, L'IMPRESA PARIGINA UTILIZZA MEZZI EFFICIENTI A LIVELLO ENERGETICO, SICURI A LIVELLO AMBIENTALE, SILENZIOSI E CONFORTEVOLI. PRIMI A ENTRARE NELLA FLOTTA CINQUE IVECO STRALIS LNG DA 19 T, MA CITY LOGISTICS HA IN CANTIERE L'ACQUISTO DI ALTRI VEICOLI DA 7,5 E 12 T.

da 7,5 e 12 t. Una scelta convinta e vincente, tanto che l'impresa ha persino costruito una propria stazione per il rifornimento di gas naturale da autotrazione.

"I nostri clienti - precisa Yves Guyon - sono costituiti da imprese internazionali che ci affidano 50 tonnellate di merce ogni mattina da consegnare in centro città. Presto le imprese locali, gli artigiani e i negozi potranno richiedere i corrieri dal nostro sito web e consegnare ai clienti entro due ore se necessario. Il nostro servizio consegna rapido e flessibile consente loro di concentrarsi sulla propria attività principale, risparmiando il 15 per cento del tempo".

ZF AFTERMARKET OPERATIVA DALL'INIZIO DELL'ANNO

Evoluti anche nel post vendita

CON LA NUOVA ORGANIZZAZIONE, DIRETTA DA HELMUT ERNST, IL PRODUTTORE DI FRIEDRICHSHAFEN SI AFFERMA IN MODO CONSISTENTE NEL MERCATO DEI RICAMBI E DELL'ASSISTENZA TECNICA, PROPONENDOSI COME FORNITORE UNICO DEI PROFESSIONISTI. NEL CORSO DEL 2017 LA NUOVA REALTÀ SARÀ ILLUSTRATA IN OGNI FIERA ED EVENTO DI SETTORE. "VOGLIAMO ESSERE LEADER PER I CLIENTI NELLA FORNITURA DI SOLUZIONI A LIVELLO MONDIALE" AFFERMA HELMUT ERNST.

MATTEO GALIMBERTI
ASSAGO

Presentata in prima assoluta in occasione della fiera Automechanika, a Francoforte nel settembre dell'anno scorso, ufficializzata il mese successivo in un'intervista di Neil Fryer, direttore commerciale, al Mondo dei Trasporti, dal 1° gennaio è operativa la nuova organizzazione ZF Aftermarket. Grazie alla rapida integrazione di TRW, durata appena 14 mesi, ZF si afferma in modo consistente nel mercato dei ricambi e dell'assistenza tecnica, fornendo a partner e clienti globali prodotti di qualità OE e servizi per l'ampio ventaglio di marchi d'eccellenza Sachs, Lemförder, TRW, Boge e Openmatics. Con la formazione della nuova divisione, ZF dimostra la crescente importanza del business aftermarket.

ZF Aftermarket ora è il secondo fornitore di ricambi, servizi e soluzioni nel mercato globale dei ricambi e dell'assistenza tecnica per il settore automotive. "Professionisti e partner commerciali - afferma Helmut Ernst, diret-

tore della nuova organizzazione - stanno già apprezzando i vantaggi del cambiamento: siamo presenti dove i nostri

clienti si aspettano con personale competente, una gamma di prodotti competitiva, marchi forti e offerte di

servizi orientate alla domanda. Con la nuova divisione ZF supporteremo lo sviluppo a livello mondiale di soluzioni

di sistema, così come la guida della crescita del post-vendita".

Con 8mila dipendenti in



ZF Aftermarket è la seconda principale organizzazione nel mercato globale dei ricambi e dell'assistenza tecnica.

120 sedi globali e una Rete di 650 partner di assistenza in tutto il mondo, ZF Aftermarket è organizzata per proporsi come fornitore unico e preferito dei clienti. "Il successo di ZF - spiega Neil Fryer - si basa sulla capacità di essere sempre tecnologicamente all'avanguardia e di offrire le giuste soluzioni".

ZF Aftermarket fornisce soluzioni e know-how sui componenti del settore post-vendita: trasmissioni e relativi componenti, assali, sistemi sterzanti e differenziali, componenti dello chassis, ammortizzatori, freni a disco, freni a tamburo e sistemi di attuazione, nonché componenti dello sterzo e della trasmissione, oltre a componenti in gomma-metallo. Leader globale nella fornitura di trasmissioni e sistemi autotelaio e di tecnologia di sicurezza attiva e passiva, ZF fornisce non solo il mercato aftermarket ma anche soluzioni per applicazioni movimento terra, ferroviarie, industriali, marine ed eoliche in tutto il mondo.

Nei prossimi mesi, il team di ZF Aftermarket parteciperà a fiere ed eventi di settore per presentare la nuova organizzazione e la sua vision. "Questo - sostiene Helmut Ernst - garantisce che i clienti siano partner attivi nello sviluppo di una partnership commerciale di successo. L'organizzazione aftermarket anticipa le future tendenze del post-vendita, offre un'impronta service globale e amplia sempre più il già ampio portafoglio prodotti, perseguendo così l'obiettivo di ZF di essere leader per i clienti nella fornitura di soluzioni a livello mondiale".

AXXÈS

Europa unita dai pedaggi

JÉRÔME LEJEUNE, PRESIDENTE DELLA SOCIETÀ LEADER EUROPEO NELLA FORNITURA DI SERVIZI EETS E PRIMARIO OPERATORE NEL MERCATO DEL PEDAGGIO HGV, ILLUSTRÀ LE STRATEGIE DI SVILUPPO CHE RIGUARDANO ANCHE L'ITALIA. LA COLLABORAZIONE CON KAPSCH TRAFFICOM, PRODUTTORE DI SISTEMI INTELLIGENTI PER LA GESTIONE DEL TRAFFICO, APRE LA STRADA A NUOVI INTERESSANTI SVILUPPI.

LINO SINARI
LIONE

Novità importanti nel settore della riscossione del pedaggio. I fornitori di servizi e soluzioni Axxès e Kapsch TrafficCom annunciano la comune volontà di ampliare la loro collaborazione nel settore dei servizi europei di pedaggio elettronico (EETS). La collaborazione di lungo termine prevista si basa su importanti operazioni da condurre insieme per offrire una gamma più ampia e migliorata di servizi destinati sia agli utenti che agli operatori. Con più di 30mila aziende clienti, Axxès, fornitore di servizi EETS, è un operatore dinamico nel mercato del pedaggio interoperabile HGV (Heavy Goods Vehicle). La società offre ai trasportatori di merci e persone un sistema intelligente e affidabile di esazione che consente di pagare i pedaggi in Europa utilizzando un unico dispositivo imbarcato e un unico abbonamento. Kapsch TrafficCom è un produttore di sistemi intelligenti per la gestione del traffico (ITS, Intelligent Transporta-



tion System).

Ora le due società hanno deciso di avvalersi della loro lunga collaborazione per lavorare insieme sugli sviluppi delle loro soluzioni. Intendono rivolgersi ai nuovi settori di pedaggio aperti per il mercato EETS nel prossimo futuro, a partire da Germania e Italia. Di questo e degli sviluppi complessivi del business Axxès abbiamo parlato con Jérôme Lejeune, Presi-

dente di Axxès. Al quale abbiamo innanzitutto chiesto di fare un resoconto sull'attuale presenza di Axxès sul mercato italiano e sulle prospettive di sviluppo future. "Vantiamo una posizione forte in Italia - commenta Jérôme Lejeune - grazie alla nostra sussidiaria T2S e alla collaborazione di partner consolidati che in più di dieci anni di attività hanno garantito la distribuzione del nostro dispositivo, accettato

in sei paesi europei".

"Il mercato italiano - dice ancora Lejeune - è rimasto per parecchi anni un monopolio chiuso alla partecipazione di altri fornitori di servizi di pedaggio, come Axxès. Stiamo ora preparando lo sbarco in Italia del nostro sistema di riscossione del pedaggio per veicoli industriali e stiamo lavorando con le istituzioni italiane". Quali sono dunque i vantaggi di cui un'azienda di



Jérôme Lejeune,
Presidente di Axxès.

trasporti può beneficiare con il sistema Axxès? "Grazie al nostro sistema di riscossione elettronica, l'unità mobile Viaxxes Sat - risponde il numero uno di Axxès - i nostri clienti possono operare attraverso Francia, Spagna, Portogallo, Belgio, Austria e presto Italia utilizzando un solo strumento e avendo a disposizione un unico centro di assistenza in caso di problemi. La lista dei paesi aumenterà nel 2018, includendo anche la Germania. Per gli autisti, tutto ciò fa risparmiare tempo grazie alla possibilità di utilizzare corsie preferenziali ai caselli, di avere a che fare con un dispositivo semplicissimo da usare e di non eseguire operazioni manuali. Per i fleet manager Axxès è più di un fornitore di un dispositivo; siamo un fornitore di servizi di gestione dello strumento di riscossione che esemplifica le incombenze, informa, analizza e agisce per rendere l'intera flotta aziendale più profittevole. Questo grazie alla disponibilità di strumenti dedi-

cati, come le applicazioni di geolocalizzazione, che consentono di visualizzare in tempo reale la posizione dei veicoli, controllare i tragitti in base a rotte predefinite, identificare punti di interesse e fornire personalizzati sistemi di sicurezza".

Chiediamo infine di spiegarci cosa distingue, all'interno del mercato degli strumenti di riscossione pedaggi, l'offerta Axxès rispetto alla concorrenza? "Noi siamo gli specialisti nella fornitura di strumenti interoperativi per la riscossione del pedaggio dei veicoli industriali - conclude Jérôme Lejeune - Siamo altresì fieri di essere la prima azienda ad aver ottenuto l'interoperabilità in Spagna. Siamo anche l'unico fornitore accettato sul circuito di ricarica in Belgio e attualmente non abbiamo concorrenti. Questo dimostra la validità del nostro know how tecnologico e il fatto che la nostra organizzazione può facilmente adattarsi alle condizioni regolamentari imposte da ogni singolo paese. Inoltre, siamo concentrati sulla nostra specifica missione da oltre dieci anni e per questo siamo stati inseriti nel registro europeo delle aziende di riscossione pedaggio un anno prima dei nostri competitor. Infine, siamo stati i primi a entrare nel mercato satellitare nel 2012 e disponiamo di una nostra piattaforma satellitare. In definitiva, la qualità dei nostri servizi alla clientela è esemplare e questo fa di noi un'azienda leader. Expertise e innovazione segnano la nostra differenza rispetto ai competitor".



La freschezza nel vano di carico

Gamma Frigo Top ancora più ampia: flessibile e affidabile



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

webasto.it

Webasto
Feel the Drive

SEMPERIT PRESENTA UN NUOVO PNEUMATICO COMPATTO PER RIMORCHI

NELLA FAMIGLIA RUNNER ARRIVA LA GOMMA PER I GRANDI VOLUMI

Per il trasporto di grandi volumi, che richiedono un'altezza interna di carico di tre metri nel semirimorchio, Semperit - produttore austriaco dalla tradizione ultracentenaria, dal 1985 integrato nel Gruppo Continental - per il 2017 propone un nuovo pneumatico a sezione ribassata.

Si tratta del modello della famiglia Runner, il T2 nella dimensione 445/45 R 19.5", studiato per carichi sull'asse di 9 t e destinato a impieghi regionali e su lunghe distanze. La linea di pneumatici Runner è stata sviluppata da Semperit per imprese di trasporto particolarmente attente al rapporto prestazioni-costi con riscontri molto positivi.



Con il lancio del nuovo Runner T2 Semperit amplia la gamma di pneumatici per rimorchi. Runner T2 445/45 R 19.5" è stato progettato per rimorchi "gran volume", ossia per quei rimorchi che offrono un volume di carico fino a 100 mc e che, per rispettare l'altezza totale del veicolo prevista dal Codice, devono avere una piattaforma di carico ribassata.

In un settore in cui l'efficienza è una delle massime priorità (non dimentichiamo che nel complesso costituito dal trattore e dal semirimorchio, è proprio quest'ultimo la parte più importante e se pure l'evoluzione del semirimorchio dal punto di vista tecnologico deve ancora fare

molta strada, i pneumatici di cui è equipaggiato possono garantire il miglior rendimento sotto il profilo dei consumi), il profilo ottimizzato con spalla rinforzata, il nuovo design del battistrada e la mescola di nuova concezione consentono di ottenere una resa chilometrica elevata con resistenza al rotolamento ottimale, come conferma anche la classificazione B dell'etichetta UE per efficienza energetica.

Lo pneumatico Runner T2 è marcato M+S e risponde ai requisiti di legge per l'uso in condizioni invernali. Grazie al robusto design della carcassa, anche il nuovo modello può essere sottoposto a ricostruzione.

CONTINENTAL NOMINATA "PRODUTTORE DI PNEUMATICI DELL'ANNO" 2017

Tributo a un anno di investimenti

UNA GIURIA DI ESPERTI HA ATTRIBUITO AL PRODUTTORE TEDESCO IL MASSIMO RICONOSCIMENTO PER GLI ECCEZIONALI INVESTIMENTI IN RICERCA E SVILUPPO, NEI TEST E NEGLI EQUIPAGGIAMENTI DI PRODUZIONE. NELL'AMBITO DELLA STRATEGIA DI CRESCITA A LUNGO TERMINE "VISION 2025", NEL 2016 SONO STATI AVVIATI NUMEROSI PROGETTI D'INNOVAZIONE. TRE I FATTORI DECISIVI: L'HIGH PERFORMANCE TECHNOLOGY CENTER DI KORBACH, LA GOMMA NATURALE RICAVATA DAL TARASSACO E L'AUMENTO DELLA CAPACITÀ PRODUTTIVA. È LA SECONDA VOLTA PER CONTINENTAL, GIÀ PREMIATA NEL 2014.

VALENTINA MASSA
HANNOVER

Produttore di Pneumatici dell'anno il riconoscimento assegnato a Continental da Tire Technology International, rivista economica britannica, nel corso di una cerimonia di premiazione tenutasi ad Hannover nel corso del Tire Technology Expo 2017. Con questo premio la giuria, composta da 27 esperti provenienti da Europa, Giappone, India e Stati Uniti, ha voluto attribuire un importante riconoscimento agli investimenti effettuati da Continental in tutto l'arco dell'anno 2016.

"Siamo entusiasti di questo premio perché rappresenta un riconoscimento per i numerosi progetti e le innovazioni già realizzate, nel perseguimento coerente della nostra strategia di crescita a lungo termine Vision 2025", ha affermato Nikolai Setzer, componente del Consiglio di amministrazione di Continental, Responsabile degli acquisti del Gruppo e Capo della Divisione Pneumatici, che con un fatturato di oltre 10 miliardi di euro rappresenta il quarto maggiore produttore di pneumatici al mondo. "Allo stesso tempo - ha aggiunto Setzer - il fatto di essere premiati come produttore di



pneumatici più innovativo è un importante incoraggiamento per il nostro team, oggi composto da oltre 50mila dipendenti, che ci sprona a continuare sulla strada che abbiamo seguito finora".

Tra le innovazioni di Continental che hanno convinto i giurati si annoverano l'apertura, nel giugno 2016, dell'HPTC (High Performance Technology Center) a Kor-

bach, in Germania, il progetto Taraxagum con la realizzazione di un Centro di ricerca ad Anklam, sempre in Germania, per la produzione a livello industriale della gomma ricavata dalle radici di tarassaco, e la produzione del primo pneumatico per autocarro con battistrada in gomma di tarassaco. I giudici hanno menzionato anche l'annunciata apertura di un Centro di ricerca e

sviluppo di pneumatici per uso agricolo a Lousado, in Portogallo, e l'ampliamento della produzione di pneumatici per autocarri nello stabilimento di Otrokovice, nella Repubblica Ceca. "Nei mercati dall'Europa alla Cina - ha concluso Graham Heeps, Direttore di Tire Technology International e Presidente della giuria - tutti gli utilizzatori di pneumatici, dai modelli ad



Nikolai Setzer del Consiglio di amministrazione Continental.

elevate prestazioni a quelli per uso agricolo, trarranno beneficio dallo straordinario impegno profuso da Continental nel 2016 con gli investimenti in ricerca e sviluppo, nell'esecuzione di test e nell'aumento della capacità produttiva".

Nell'ambito della strategia Vision 2025, dal 2011 Continental ha già investito oltre tre miliardi di euro nella realizzazione di nuovi impianti di produzione a Hefei, in Cina, a Kaluga, in Russia, e a Sumter, nello Stato americano del South Carolina. Sono stati investiti 350 milioni di euro l'anno nell'ampliamento degli stabilimenti esistenti del Gruppo nel mondo. Oltre alla realizzazione dell'AIBA (Automated Indoor Braking Analyzer), unico nel suo genere, all'interno dei circuiti di prova del Contidrom di Continental, ha riscosso interesse l'apertura dell'HPTC nel sito

tedesco di Korbach. Grazie al collegamento in rete di tutti i macchinari di produzione, il Centro HPTC riesce ad ottenere praticamente in tempo reale nuovi risultati, che possono essere comunicati agli stabilimenti di produzione di pneumatici di Continental in tutto il mondo. Nel 2016 per la prima volta Continental ha prodotto, in totale nel mondo, 150 milioni di pneumatici per veicoli commerciali leggeri e vetture, ottenendo al contempo un maggiore equilibrio tra le regioni EMEA, Americhe e APAC in termini di produzione e vendite. Continental procede quindi con passo deciso nella realizzazione della strategia Vision 2025.

La giuria di esperti di Tire Technology International era già giunta alla stessa conclusione in passato, nominando Continental produttore di pneumatici dell'anno anche nel 2014. Continental è stata insignita anche del premio per l'innovazione nella produzione di pneumatici per l'impianto ContiLifeCycle di Hannover-Stoecken, che ha convinto gli esperti grazie all'approccio integrato che prevede la combinazione del processo di ricostruzione a caldo e a freddo con un impianto di riciclaggio di pneumatici ad oggi unico al mondo.

CONTINENTAL VDO LANCIA IL NUOVO TACHIGRAFO E PRESENTA CONTIACADEMY

Performance migliorate e formazione per rispettare le leggi

Il nuovo dispositivo si integra perfettamente nelle cabine dei veicoli industriali più moderni ed è anche molto più performante.

VDO, marchio del Gruppo Continental, al Transpotec ha presentato in anteprima europea la nuova versione del tachigrafo digitale DTCO 3.0. Il nuovo dispositivo ha un design rinnovato che si integra con le cabine dei veicoli industriali più moderni ed è ancora più performante nel download dei dati. Il menù utente consente all'autista un'interazione semplice e veloce. La nuova illuminazione "in negati-

vo" del display è leggibile anche in condizione di luce solare diretta e la funzione "sveglia" avvisa l'autista due minuti prima di poter ricominciare a guidare dopo un'interruzione di 45 minuti. Anche la gestione degli slot per le carte è ulteriormente migliorata. Con il nuovo tachigrafo, VDO risponde nuovamente alle richieste del mercato, introducendo la possibilità, per i gestori delle flotte, di poter impostare alcuni parametri di fun-



zionamento del VDO Counter per renderli più adeguati al business specifico di ogni azienda. VDO Counter, funzione introdotta da VDO sui suoi tachigrafi digitali già dal 2012, mostra all'autista i tempi di guida e di riposo in tempo reale. L'introduzione del DTCO 3.0 è prevista per la seconda metà di quest'anno.

Al Salone, VDO ha inoltre presentato ContiAcademy, progetto nato in Continental alla

fine del 2011, condiviso tra Marketing e Customer Service, che riguarda la formazione in tutto il mercato EMEA (Europa, Medio Oriente, Africa). Nell'ambito di ContiAcademy è presente un percorso formativo specifico dedicato al tachigrafo e alla normativa che lo riguarda, integrato per aiutare i professionisti del settore a rimanere in regola con i più recenti obblighi di legge. La normativa stabilisce che autisti, aziende di trasporto

e centri tecnici siano tenuti a seguire corsi di formazione, a intervalli prestabiliti, sull'utilizzo del tachigrafo digitale e su tutti gli obblighi a esso correlati. Continental Automotive ha ricevuto l'autorizzazione dal Ministero delle Infrastrutture e Trasporti a erogare i corsi di formazione sul buon funzionamento dei tachigrafi digitali e analogici e in materia d'istruzione dei conducenti e di controllo sulle attività degli stessi.

MICHELIN XTXL E4****/L4*** 35/65 R 33

Muscoli d'acciaio

È IL PIÙ STELLATO TRA GLI PNEUMATICI PER PALE CARICATRICI. E MICHELIN NE VA GIUSTAMENTE FIERA, TRATTANDOSI DI UN SUO PRODOTTO. STIAMO PARLANDO DELL'XTXL E4****/L4*** DI DIMENSIONE 35/65 R 33 CHE HA OTTENUTO L'AUTORIZZAZIONE PER L'UTILIZZO SU PALE CARICATRICI DI TIPO BLOCKHANDLER CHE OPERANO NELLE CAVE DI MARMO DI CARRARA MANOVRANDO GIGANTESCHI BLOCCHI DI PREZIOSA PIETRA.

FABIO BASILICO
CARRARA

È il più stellato tra gli pneumatici per pale caricatrici. E Michelin ne va giustamente fiera, trattandosi di un suo prodotto. Stiamo parlando dell'XTXL E4****/L4*** di dimensione 35/65 R 33 che ha ottenuto l'autorizzazione per l'utilizzo su pale caricatrici di tipo blockhandler che operano nelle cave di marmo di Carrara manovrando giganteschi blocchi di preziosa pietra. Non capita certamente a tutti gli pneumatici il ricevere il via libera a operare nelle cave di Carrara ma il prodotto Michelin risponde scrupolosamente a specifici criteri operativi: pressione di gonfiaggio, carico sullo pneumatico in funzione del tempo, carico in funzione della velocità.

XTXL E4****/L4*** permette di trasportare il 15 per cento in più di carico grazie alla carcassa rinforzata in rapporto al modello Michelin XLDD1. Questa struttura, più spessa e resistente del 30 per cento, è in grado di operare a pressioni fino



a 8 bar e permette di trasportare carichi maggiori. Lo pneumatico è anche in grado di trasmettere fino al 20 per cento in più di potenza grazie alla tecnologia B2: la nuova architettura della zona del tallone riduce il rischio di rotazione sul cerchio grazie a una superficie di contatto più larga del 30 per cento, sempre in rapporto all'XLDD1.

Michelin ha messo a punto anche le condizioni di utilizzo ideale per ridurre sensibilmente i fuori uso accidentali e ha provveduto a rinforzare sommità e fianchi dello pneumatico. Questo garantisce il 20 per cento in più di resistenza alle forature e il 40 per cento in più di massa metallica. Inoltre, i cavi sono più grandi.

In sintesi, Michelin XTXL E4****/L4*** assicura in rapporto all'XLDD1 migliore resistenza alle aggressioni, maggiore robustezza del tallone, maggiore capacità di carico e maggiore durata. Permette dunque di ottenere la massima performance sulle pale caricatrici senza alcun compromesso in termini di durata e prezzo.

INTERGOMMA

La qualità Aeolus Tyres in mostra al Transpotec

Il marchio asiatico sempre più attento al trasporto.

Tra i protagonisti dell'ultima edizione del Transpotec va annoverata Intergomma che ha presentato le novità Aeolus Tyres, marchio asiatico che negli anni ha assunto una dimensione e un respiro internazionale nello sviluppo e nella produzione di pneumatici MRT (Trasporto) e OTR (Off the Road) di alta qualità. Fra i prodotti dedicati al trasporto lo stand del Transpotec ha dedicato spazio ai modelli ADR 69, ASR 69, HN 273, HN 352, ADL 33, ASL 33, ATR 33 mentre fra i prodotti OTR citiamo gli pneumatici AIN 46 e AR28. Le principali caratteristiche degli pneumatici Aeolus dedicati al trasporto sono la grande resistenza all'usura, la sicurezza nella guida e la massima affidabilità. Inoltre, l'ampia gamma è in grado di soddisfare ogni richiesta del mercato. ADR 69 è un pneumatico dedicato all'asse motrice per medie e brevi percorrenze a impiego regionale. Disponibile nella misura 315/80 R22.5 TL, è dotato di un battistrada progettato per garantire un consumo omogeneo e di una carcassa adatta alla ricostruzione. L'ASR 69 prevede un battistrada appositamente progettato per l'asse sterzante con evidenti vantaggi in termini di manovrabilità. Adatto non solo all'asse anteriore ma anche al rimorchio, ASR 69 è proposto nella misura 315/80 R 22.5 TL e si dimostra ideale per il traffico regionale (stop and go) e per sterzate in spazi ristretti con piccoli raggi d'azione. HN 273 è uno pneumatico dedicato alle ruote sterzanti motrici e trainate per utilizzo su strada e fuoristrada. È adatto a fondi stradali misti e relativamente dissestati. HN 273 è disponibile in misura 13R22.5. Troviamo poi il modello HN 352, pneumatico per asse motrice caratterizzato da un'ottimale aderenza su strada e fuoristrada. Viene proposto in misura 13 R 22.5 TL. Per asse motrice e lunghe percorrenze Aeolus Tyres propone l'ADL 33, appositamente progettato per assicurare una frenata ottimale e una grande aderenza sul bagnato. Dotato di un basso indice di rumorosità, ADL 33 è proposto in misura 315/80 R 22.5 TL. ASL 33 è adatto all'asse anteriore e al rimorchio, per le lunghe percorrenze. Dotato di otti-

male resa chilometrica, si caratterizza per i bassi costi di esercizio e un basso indice di rumorosità. La misura di riferimento è 315/80 R 22.5 TL. Infine il modello ATR 33 per il quale Aeolus ha progettato un nuovo tipo di carcassa utilizzando la più recente tecnologia "4-Layer Strip" (a 4 strati) prevista dalle norme e dalle esigenze del mercato europeo. Uno pneumatico che offre una lunga durata iniziale per poi diventare assolutamente adatto alla ricostruzione del suo battistrada. È disponibile nella misura 385/65 R 22.5 TL. Per quanto riguarda gli pneumatici OTR, Aeolus propone modelli di elevata stabilità, capacità di carico superiore, battistrada autopulente, grande trazione e comfort. Aeolus AIN46 è stato concepito per l'uso in applicazioni portuali su carrelli elevatori industriali mentre l'AR28 è specifico per le gru mobili sia su strada che fuoristrada.



CONTINENTAL

Sul primo gradino del podio al fianco di Kamaz-Master

I team russi hanno conquistato la Dakar e l'Africa Eco Race.

Sono stati i dominatori assoluti di due competizioni estreme. I team Kamaz-Master, equipaggiati con pneumatici Continental, hanno vinto sia la Dakar 2017 che l'Africa Eco Race 2017, due tra le più difficili corse nel deserto. Percorrendo migliaia di chilometri su strade sterrate, ripidi pendii montani e terreni sabbiosi, gli pneumatici premium Continental hanno dimostrato in ogni condizione prestazioni di alto livello e un'ottima durata.

Alla squadra russa Kamaz-Master Continental ha fornito gli pneumatici sia per gli autocarri da corsa che per quelli di assistenza. Il pilota Eduard Nikolaev e il suo team hanno chiuso la Dakar 2017 con un vantaggio di 19 minuti sui diretti inseguitori. Al secondo posto della classifica si è piazzata un'altra squadra Kamaz-

Master guidata da Dmitry Sotnikov.

L'Africa Eco Race 2017 è stata vinta dal team di Andrey Karginov nella categoria autocarri, mentre la squadra guidata da Sergey Kuprianov è arrivata quarta. "Siamo contenti che i nostri pneumatici abbiano aiutato Kamaz-Master a ottenere vittorie ampiamente meritate. I risultati dei loro team sono straordinari e siamo fieri di vedere i nostri pneumatici resistere così bene in condizioni di guida estreme. Hanno dimostrato le loro peculiarità: resistenza ai danneggiamenti e massimizzazione delle prestazioni fuoristrada. Ora utilizzeremo i dati raccolti durante le gare per sviluppare ulteriormente gli pneumatici", ha dichiarato Jarod Wiedmaier, Direttore Generale di Continental Tires Russia.

CON IL REBRANDING ENTRO FINE ANNO GT RADIAL LAScerà IL POSTO AL MARCHIO GITI, CON IL QUALE SARANNO UNIFORMATE LE FAMIGLIE DI PRODOTTI TRUCK E BUS IN TUTTO IL MONDO. FORTE DEL CENTRO RICERCA&SVILUPPO DI HANNOVER, DOVE VENGONO SVILUPPATE LE GAMME PER I MERCATI EUROPEI, L'AZIENDA ASIATICA ALZA IL TIRO: "MALGRADO LE DIFFICOLTÀ DEL MERCATO AUMENTEREMO LA NOSTRA PRESENZA PRESSO LE AZIENDE DI TRASPORTO DI MEDIE DIMENSIONI, PIÙ FLESSIBILI AL NOSTRO APPROCCIO QUALITY, CHE VUOL DIRE PRODOTTO DI QUALITÀ AL GIUSTO PREZZO", AFFERMA DARIA SALA DELLA CUNA, TBR SALES & MARKETING DIRECTOR EUROPE.

IL PRODUTTORE DI SINGAPORE AMPLIA LA GAMMA

Offensiva Giti: "Ora

MAX CAMPANELLA
IVALO

Il gruppo globale Giti Tire, con sede a Singapore e una solida tradizione di prodotti che, con il marchio GT Radial, hanno saputo farsi apprezzare da trasportatori di piccole dimensioni e dalle flotte per qualità, solidità e affidabilità, prosegue nel 2017 un percorso annunciato e avviato nel 2016 con il rebranding, ovvero un graduale passaggio dal marchio GT Radial al marchio Giti, che andrà progressivamente ed entro fine anno a rappresentare la completa, nuova offerta del produttore asiatico. "Sarà - ha precisato Daria Sala Della Cuna, determinata manager con una consolidata esperienza in Continental, dal 2013 in Giti Tire in cui oggi occupa il ruolo di TBR Sales & Marketing Director Europe - un passaggio "indolore", in molti casi gli utilizzatori dei nostri pneumatici neanche si accorgeranno del rebranding. Completato il processo, a disposizione dei professionisti del trasporto vi sarà il frutto dell'estrema sintesi della forza di un marchio già conosciuto con tutta l'innovazione del nuovo che avanza".

In sostanza, accanto a una serie di prodotti GT Radial - com'è ad esempio il caso del noto GSR225 Combi Road - che avranno il marchio Giti, vi saranno prodotti del tutto nuovi introdotti da subito con il nuovo brand, caratterizzato dal simbolo dell'elefante di profilo accanto alla scritta Giti. L'introduzione del marchio Giti, già presente in altri mercati strategici quali Cina e Sud Est Asiatico, è mirata a una razionalizzazione a 360



Il modello della gamma cava cantiere a marchio **Giti Radial**.

gradi dell'offerta Giti Tire sul mercato globale. "Andremo a realizzare - precisa Daria Sala Della Cuna - un'unica piattaforma produttiva, snellendo il processo di sviluppo e d'ingegnerizzazione del prodotto. Un ulteriore elemento che ha favorito la scelta del rebranding è legata alla presenza del marchio Giti su molti veicoli di produttori di truck e semirimorchi: l'esportazione di questi veicoli continua a crescere e anche i ricambi devono essere disponibili in maniera equivalente a livello globale. Se si aggiungono le crescenti complessità delle normative, appare chiaro come la scelta di uniformare l'offerta a livello mondiale sia volta a una razionalizzazione e ottimizzazione di un'offerta di prodotto sempre più competitiva".

Ma veniamo alla strategia europea: quali sono gli orizzonti per il nuovo marchio? "Con GT Radial - spiega la manager del produttore asia-



tico - siamo già molto presenti presso aziende di trasporto di piccole dimensioni, ma anche presso grandi flotte: una presenza che intendiamo consolidare con il marchio Giti. La nuova offensiva sarà diretta verso le flotte di medie dimensioni, aziende di trasporto da cinque-dieci-quindecim veicoli che sono molto sensibili al nostro approccio: non ci interessa correre con i marchi premium, accanto ai quali siamo già presenti nelle grandi flotte. L'obiettivo per Giti Tire è essere leader nel segmento quality, che vuol dire prodotto di valore al giusto prezzo".

Individua quindi nuovi spazi nel mercato europeo, alla luce anche della ripresa del settore truck? "È inutile nascondere - risponde Daria Sala Della Cuna - che il mercato degli pneumatici in Europa è profondamente cambiato rispetto agli anni pre-crisi. Oggi, il panorama è costituito da molti produttori

premium che, accanto alle gamme principali, propongono linee di prodotto quality e fasce di prezzo inferiore. Per essere competitivi occorre a mio avviso costruire un busi-

ness model basato sui propri punti di forza. Per Giti Tire, i punti di forza sono evidenti: qualità comprovata, tradizione consolidata, elevata capacità produttiva, prezzo con-

correnziale. Su questi pilastri ci muoveremo, pur consapevoli delle difficoltà di un mercato che deve fare i conti con la nuova concorrenza, così come sul rialzo dei costi



Daria Sala Della Cuna, TBR Sales & Marketing Director Europe Giti Tire.

ALLA PROVA DEL NUOVO MAXMILER SU VOLKSWAGEN CRAFTER

PNEUMATICI CON MOLTEPLICI PUNTI DI CONTATTO PER FANGO, NEVE E GHIACCIO

Già oggi nel settore PCR (autovettura e trasporto leggero) Giti Tire collabora con Volkswagen, Fiat Professional, PSA e Renault. "Nel segmento Van - precisa Daria Sala Della Cuna, TBR Sales & Marketing Director Europe - continueremo a essere presenti con il marchio GT Radial, che si distingue per la presenza della famiglia MaxMiler WT2, la cui nuova generazione è già sul mercato e va a sostituire quella precedente. Si tratta di un pneumatico invernale sviluppato per il trasporto leggero con le nuove tecnologie Giti Tire: disegno simmetrico, tre canali circolari, lamelle ad alta densità e miscela di ultima generazione per migliorare la resa chilometrica".

Il nuovo MaxMiler WT2 lo mettiamo alla prova sul circuito di Ivalo, in Finlandia, dove equipaggia un Volkswagen Crafter. Il test drive consiste in un percorso su neve e un tratto in retromarcia per simulare l'effettuazione di una consegna. A seguire, percorso su slalom, inversione a U e ritorno al fermo veicolo in condizione di partenza.

Al volante la partenza del Crafter è decisa,



il grip sulla neve è garantito da un battistrada concepito ad hoc per assicurare la trazione. L'handling è eccellente sul tratto innevato, guidiamo come su asfalto asciutto.

Il problema è rappresentato dalla neve compatta, soprattutto in ripartenza dopo la sosta "per la consegna": gli pneumatici sono disegnati per consentire il massimo contatto con la superficie stradale o, meglio, la formazione di molteplici punti di contatto con il suolo.

"Si tratta - precisa Daria Sala Della Cuna di pneumatici studiati per professionisti che operano in montagna ma anche per coloro che affrontano percorsi in aree geografiche caratterizzate da piogge abbondanti, penso ad esempio al Nord Europa ma anche a molte aree del Nord Italia come il Trentino o la Val d'Aosta: i tre canali circolari consentono l'evacuazione dell'acqua e garantiscono distanze di frenata ridotte su bagnato". La trazione è ottima anche nel tratto ghiacciato: riusciamo a rallentare, frenare ed effettuare una manovra di sosta senza difficoltà.

DI PNEUMATICI INVERNALI AUTOCARRO

puntiamo alle flotte”



delle materie prime”.

Qual è il “business model” di Giti Tire in Europa? “Siamo presenti - illustra Daria Sala Della Cuna - con distributori nazionali fatta eccezio-

ne per Regno Unito e Germania, dove siamo presenti con una forza vendita diretta presso le flotte. Al momento non intendiamo cambiare questo tipo di strategia, ma andremo

a rafforzare il nostro approccio alle flotte, con un focus specifico. In che modo? Supportando i nostri distributori. Organizzeremo una serie di iniziative che ci vedrà prota-

gonisti al loro fianco. E nel 2017 lanceremo nuovi prodotti che andranno ad arricchire la gamma e rafforzare il network di assistenza”.

Qual è invece la strategia sul primo equipaggiamento? “Giti Tire - risponde Daria Sala Della Cuna - è Global Original Equipment Supplier, tra i primi dieci produttori al mondo di pneumatici, una presenza in 130 Paesi al mondo, cinque Centri di Ricerca e Sviluppo, tra i quali uno in Europa, ad Hannover: questa forza ci consente di proporre il brand Giti come riferimento per produttori di autocarri e semirimorchi. Siamo uno dei primi tre brand preferiti da Schmitz Cargobull, siamo presenti in Kögel e Krone. Negli Stati Uniti siamo partner di Paccar, in Asia di JAC, FotonDaimler, Yutong, Volvo, Mitsubishi, Isuzu e Hino. Aumenteremo la nostra offensiva “step by step”, confrontandoci con tutti i principali produttori europei. Intan-

to un team di progettisti studia prodotti esclusivi per il mercato europeo del primo equipaggiamento, al quale siamo in grado di assicurare una capacità produttiva di qualcosa come 110 milioni di pneumatici l'anno, 289mila al giorno, duecento al minuto”.

Azienda che ha superato i 3,2 miliardi di dollari di fatturato annuo, con oltre 33mila dipendenti in 20 Paesi, sette impianti produttivi mondiali in Indonesia e in Cina (più uno negli Stati Uniti in costruzione) e oltre 65mila punti vendita in oltre 130 Paesi, Giti Tire opera con uno slogan che sintetizza la sua strategia: “Visione globale, azione locale”. A partire dal 2013 il produttore cinese ha inizia-

solata protagonista della gamma: tre modelli in grado di soddisfare le esigenze di un trasporto misto regionale e autostradale, con pneumatici altamente flessibili per un'ampia varietà di applicazioni truck e bus. “Una delle chiavi della transizione da GT Radial a Giti - precisa Daria Sala Della Cuna - è rappresentata dallo sviluppo di nuove linee di prodotto, tra cui le due nuove misure Combi Road per rimorchio e per asse sterzante. Accanto a queste, tre nuove misure per il cava-cantiere, una per il regionale, una per il segmento urbano (bus e trasporto rifiuti) e due per i rimorchi da percorso regionale”.

SOLUZIONI PER LE LUNGHE DISTANZE



La famiglia GSR diventa Combi Road a marchio Giti.

Per le lunghe distanze Giti propone la gamma Long Haul: cinque modelli principalmente adatti a un utilizzo autostradale per truck, bus e semirimorchi che svolgono servizi nei quali la velocità è prevalentemente costante, con minime frenate e accelerazioni. Per utilizzo regionale Giti propone la gamma Regional, per percorsi su strade nazionali caratterizzati da frequenti frenate, accelerazioni e manovre, per autocarri, bus ma anche bisarche. Per il cava cantiere la proposta Giti è Mixed Service, per carichi pesanti e utilizzo su percorsi stradali accidentati. La gamma Urban è studiata per autobus urbani o autocarri per il servizio di raccolta rifiuti, che operano con frequenti stop&go. Infine, la gamma Winter risponde all'esigenza di pneumatici per truck, bus e rimorchi che debbano rispondere alle performance 3PMSF, con alta trazione su neve, ghiaccio e bagnato.

Quest'ultimo lo mettiamo alla prova sul circuito innevato di Ivalo, in Finlandia, dove lo troviamo a equipaggiare un Volvo Truck FH, pesante stradale del costruttore svedese. Munito di cambio manuale, l'autocarro ci aspetta all'inizio di un percorso circolare completamente ghiacciato. Poco (praticamente niente) sterzo, pochissimo gas, e il veicolo ruota attorno al circuito dimostrando in tutta la loro concretezza le eccezionali doti di trazione di questo pneumatico, in grado di farci guidare una motrice sulla neve senza mai perderne il controllo.



Su truck e van i nuovi pneumatici Giti alla prova sul circuito ghiacciato di Ivalo.

DEBUTTO DEFINITIVO AL TRANSPOTEC PER IL MARCHIO DELL'ELEFANTE

IN ESPOSIZIONE ALCUNI DEI PRODOTTI DI PUNTA PER IL SEGMENTO TRUCK

All'edizione 2017 del Salone Transpotec Giti Tire ha esposto alcuni dei prodotti di punta del segmento autocarro a marchio GT Radial, ma naturalmente la fiera è stata l'occasione per il debutto definitivo del nuovissimo marchio Giti, che subentrerà progressivamente al predecessore con importanti novità e upgrade di prodotto e di gamma. Si tratta a tutti gli effetti di un rebranding che interessa il solo comparto autocarro e bus.

Lo stand di Giti Tire è stato lo strumento per presentare al grande pubblico il nuovo marchio con la sua identità, introducendo anche il suo simbolo più distintivo - l'elefante - che sintetizza i valori del brand e della relativa offerta di prodotto: solidità, forza, senso di appartenenza a un gruppo e memoria. Valori che sottostanno alla decisione del colosso asiatico di introdurre Giti in Europa.

Degli 11 modelli esposti, molti erano a marchio Giti ma non mancava il brand GT Radial. Tra i primi, il pneumatico GRS225 Combi Road, già presente nella passata edizione, nella misura 315/80R22.5. Ma questa



volta a fare il suo debutto quello a marchio Giti, a conferma che il rebranding sarà caratterizzato sia da rinnovamento di gamma sia da un trasferimento al nuovo brand degli pneumatici esistenti di maggiore successo, dei quali GSR225 Combi Road fa parte. Pneumatico di ultima generazione per asse sterzante che soddisfa le normative Euro VI, GSR225

Combi Road si caratterizza per mescole appositamente sviluppate per migliorare la resa chilometrica nonché per un battistrada più largo che offre eccellente handling e maggiore resistenza agli urti, rendendolo adeguato sia su tratte regionali che nelle lunghe distanze.

GTL919, modello da rimorchio di nuova generazione, è stato sviluppato con caratteristiche che permettono performance ottimali sull'ampio raggio con bassa rumorosità e buone prestazioni sul bagnato. La profondità del battistrada permette una migliore aderenza al suolo e il nuovo design laterale permette una buona resistenza a tagli e strappi. Al Salone di Verona era esposto nella dimensione 385/65R22.5 con il nuovo fianco Giti. Il modello non direzionale GDL617, anch'esso a marchio Giti, era presente nella misura 315/60R22.5. Caratterizzato da un design compatto e grazie alle particolari mescole, GDL617 garantisce prestazioni ottimali anche sul lungo raggio. Risponde alle performance M&S e offre eccellente trazione in ogni condizione atmosferica e su ogni manto stradale.

Anche tutti gli altri prodotti esposti a marchio Giti erano caratterizzati da un'importante novità, comune a tutti i pneumatici generati dal rebranding: la costruzione a quattro cinture.

Per l'uso cava-cantiere era esposto, questa volta a marchio GT Radial, GAM831, modello non direzionale caratterizzato da un particolare disegno del battistrada dalle eccezionali proprietà autopulenti. Le scanalature corte e profonde favoriscono l'aderenza sui terreni fangosi e conferiscono al veicolo stabilità nella guida. La carcassa molto robusta garantisce a GT Radial GAM831 elevata resistenza agli urti e ai tagli permettendo alta ricostruibilità. Anche GTL925, pneumatico progettato per flotte che operano su piattaforme da rimorchio con tre metri di altezza, era presente, sempre a marchio GT Radial, nella misura 435/50R19.5. A marchio GT Radial erano inoltre presenti anche GDM686 (mixed service) nella misura 13R22.5 e GSW226, disegno per asse sterzante e rimorchio e per guida su neve, ghiaccio e bagnato, nella misura 385/55R22.5.

INTERVISTA / ALFONSO PALOMBA. REGIONE SOUTH DIRECT FLEET & RETREAD MANAGER BRIDGESTONE EUROPE NV/SA, ITALIAN BRANCH-SALES DIVISION

Partner sempre affidabili

NEL CORSO DEGLI ULTIMI ANNI BRIDGESTONE HA INVESTITO NELLO SVILUPPO DI UN'ORGANIZZAZIONE DEDICATA AL SEGMENTO DELLE FLOTTE CON RISULTATI LUSINGHIERI, DIVENTANDO UNO DEI PRINCIPALI ATTORI IN QUESTO SEGMENTO DI MERCATO ATTRAVERSO LA PROPOSIZIONE DI SOLUZIONI DI GESTIONE INNOVATIVE E DEDICATE ALLA RIDUZIONE DEI COSTI DELLE IMPRESE DI TRASPORTO A 360 GRADI.

FABIO BASILICO
VIMERCATE

L'evoluzione serrata del settore trasporti e logistica ha spinto le flotte a concentrarsi su un continuo processo di riorganizzazione strategica. La gestione ottimizzata dei costi, imprescindibile dopo il lungo periodo di crisi che ha rivoluzionato lo scenario operativo delle aziende di trasporto e logistica, è parte integrante di una visione olistica del management aziendale, in cui tutte le variabili in gioco concorrono alla definizione della redditività e della competitività. La corretta e profittevole gestione degli pneumatici è tra le variabili più importanti e decisive. Non è dunque un caso che i produttori dedichino sempre maggiori attenzioni alle flotte e alle loro esigenze. È il caso di

guardia con lo scopo di supportarle nella riduzione dei costi di gestione degli pneumatici e dei consumi di carburante".

Quali sono le richieste più importanti che le flotte rivolgono oggi a un produttore di pneumatici di rilievo come Bridgestone? "Le grandi imprese di trasporto oggi hanno la necessità di dare in gestione esternamente la manutenzione degli pneumatici per focalizzarsi sul loro core business: la logistica e il trasporto delle merci dei loro committenti in tempi certi - aggiunge Palomba - Per questo sono sempre più alla ricerca di partner affidabili che siano in grado di gestire la manutenzione degli pneumatici dei loro veicoli con programmi efficienti su tutto il territorio italiano ed europeo e che possano garantire loro una riduzione dei costi rela-

vengono creati dei programmi di manutenzione personalizzati per la flotta. C'è poi la Manutenzione degli pneumatici con l'implementazione dei programmi di manutenzione personalizzati attraverso il network dei Bridgestone Partner. Anche in questo caso Bridgestone ha sviluppato un software chiamato B Solution System che permette di avere politiche sugli pneumatici e sui servizi omogenee attraverso tutti i Bridgestone Partner e i concessionari Bandag in Europa; il terzo livello è la Gestione terziarizzata degli pneumatici che permette alla flotta di avere prestazioni elevate degli pneumatici a un prezzo prefissato con costi amministrativi minimi su tutto il territorio Italiano ed europeo". "La proposta di Bridgestone alle flotte attraverso l'offerta Total Tyre Care - continua Alfonso Pa-



Alfonso Palomba, Region South Direct Fleet & Retread Manager **Bridgestone** Europe NV/SA, Italian Branch-Sales Division.



Bridgestone, player di riferimento tra i produttori. Ne abbiamo parlato con Alfonso Palomba, Region South Direct Fleet & Retread Manager Bridgestone Europe NV/SA, Italian Branch-Sales Division.

FOCUS SULLLE ESIGENZE

A lui chiediamo innanzitutto in che modo Bridgestone risponde ai cambiamenti che interessano il settore delle flotte in Italia? "Bridgestone - risponde Alfonso Palomba - negli ultimi anni ha effettuato grandi investimenti nello sviluppo di offerte specifiche che rispondano alle esigenze delle imprese di trasporto attraverso la creazione di un'organizzazione dedicata alle flotte con programmi specifici e software gestionali all'avanzati sia agli pneumatici che ai consumi di carburante a essi correlati".

Sono diversi gli strumenti che Bridgestone mette a disposizione delle flotte per la gestione ottimale del parco mezzi. Lo conferma lo stesso Palomba: "Bridgestone, attraverso la sua offerta Total Tyre Care, mette a disposizione delle imprese di trasporto una serie di offerte personalizzate create in base alle esigenze specifiche del cliente che si basano su tre livelli di programmi: il primo è il Monitoraggio degli pneumatici dei veicoli delle flotte per determinare le condizioni attuali degli pneumatici e migliorarne le prestazioni attraverso l'utilizzo di un software sviluppato da Bridgestone e chiamato Toolbox. Grazie all'analisi dei dati sviluppata attraverso questo software,

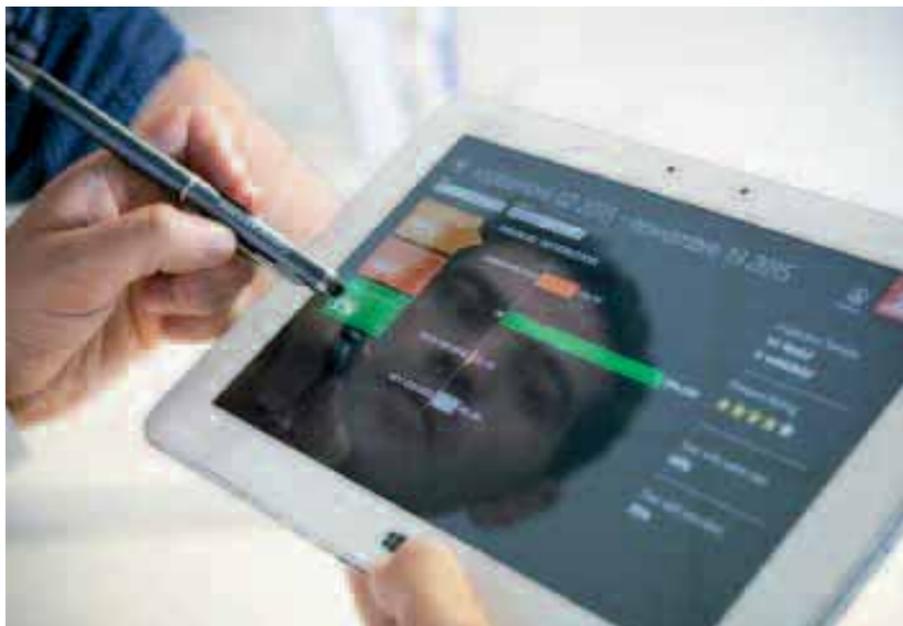
lomba - è focalizzata sulla riduzione dei costi di gestione degli pneumatici e su tutti gli aspetti a essi correlati come il consumo di carburante, la riduzione dei fermi macchina, etc.. Per rispondere a queste esigenze Bridgestone ha sviluppato nel corso degli ultimi anni un'ampia serie di programmi come Toolbox, B Solution System, Total Tyre Management, Tirematics-TPMS, BasyS, Service Europe".

ECCELLENZA OPERATIVA

Asse portante di questa strategia "fleet oriented" sono i Bridgestone Partner. "Il network Bridgestone Partner - afferma il dottor Palomba - rappresenta la chiave fondamentale nell'offerta Bridgestone alle

flotte. Grazie all'eccellenza operativa dei nostri Bridgestone Partner siamo in grado di offrire alle flotte un pacchetto di servizi di manutenzione di alta qualità omogeneo su tutto il territorio nazionale ed europeo". Qual è dunque oggi la presenza di mercato di Bridgestone e delle sue soluzioni nel settore delle flotte? "Nel corso degli ultimi anni - dice ancora Palomba - Bridgestone ha investito nello sviluppo di un'organizzazione dedicata al segmento delle flotte con risultati lusinghieri, diventando uno dei principali attori in questo segmento di mercato attraverso la proposizione di soluzioni di gestione innovative e dedicate alla riduzione dei costi delle imprese di trasporto a 360 gradi".

Sull'evoluzione del settore delle flotte in Italia e le prospettive per il 2017, Alfonso Palomba spiega che "la tendenza di mercato nel segmento delle flotte indica che più dell'80 per cento delle grandi imprese di trasporto (ovvero quelle con un parco di almeno 100 veicoli pesanti) è oggi interessata a esplorare l'esternalizzazione della gestione degli pneumatici e il 35 per cento lo ha già fatto". "È chiaro - conclude il manager Bridgestone - che ci troviamo di fronte a una ben precisa tendenza di mercato che ci porterà nei prossimi anni ad avere più del 50 per cento delle imprese di trasporto con una gestione terziarizzata degli pneumatici. Quindi nel 2017 questa tendenza continuerà a consolidarsi e Bridgestone così come i suoi principali concorrenti continueranno a investire per coprire le necessità di questo mercato in evoluzione".



Diversi gli strumenti che **Bridgestone** mette a disposizione delle flotte per la gestione dei mezzi.

NOKIAN HEAVY TYPRES ANNUNCIA IMPORTANTI NOVITÀ

Messi alla prova nel grande Nord

MAX CAMPANELLA
NOKIA

Produttore finlandese di pneumatici che trova i suoi bracci operativi nei due siti produttivi di Nokia (dove vi è anche la sede principale) in Finlandia e Vsevolozhsk in Russia, Nokian Tyres è stata fondata nel 1988 ed è stata quotata alla Borsa di Helsinki nel 1995. Tuttavia, le radici di quest'azienda risalgono al 1898, quando viene fondata Suomen Gummitehdas (Fabbrica Finlandese della Gomma).

La produzione di pneuma-

su ghiaccio: 335,713 km/h. Nell'estate 2014 Nokian Heavy Tyres ha presentato due nuove dimensioni del pneumatico invernale Hakkapeliitta Truck D per autocarro e autobus.

Da ottobre 2015 numero uno di Nokian Heavy Tyres, Divisione di Nokian Renkaat Oyj, è Manu Salmi, dal 2007 fino a ottobre 2015 Vice Presidente della Divisione Logistica. In Nokian Renkaat Oyj dal 2001, Manu Salmi ha conseguito un master in Scienze militari e un Master in Scienze dell'Economia. "Attualmente - spiega il CEO di Nokian Heavy Tyres

siderazione cambiamenti delle condizioni di guida. La linea Nokian NTR è costituita da pneumatici per utenti finali attenti al prezzo che prediligono buoni risultati nel chilometraggio così come basso costo al chilometro. Nelle nostre gomme NTR abbiamo una gamma di dimensioni da 17,5" a 22,5" per tutte le posizioni, così come pneumatici specifici per l'utilizzo in cantiere".

Il 2017 è un anno di molte novità di prodotto in Nokian Tyres. "Sono in arrivo sul mercato nel corso di quest'anno - prosegue Manu Salmi - un totale di 20 nuovi



re l'usura delle spalle. A seguire Nokian Hakkapeliitta CityBus, nuovo premium per autobus urbano e per tutte le posizioni: un pneumatico con eccellenti proprietà di aderenza per far fronte alle esigenze in condizioni invernali più difficili senza compromettere la percorrenza. Nokian Hakka Truck Steer per tutte le stagioni andrà a completare la nostra rinnovata gamma di gomme autocarro Hakka: questo pneumatico unisce una buona aderenza per tutte le stagioni di utilizzo a elevato chilometraggio e maggiore risparmio di carburante. Infine lanceremo la nostra linea completamente nuova di pneumatici estivi europei mirati per i mercati

dell'Europa centrale Nokian E-Truck: questa gamma è dotata di battistrada per tutte le posizioni degli assi. Il primo lancio ufficiale per questi pneumatici sarà ad Autopromotec 2017 a Bologna".

Qual è l'attuale posizione sul mercato italiano di Nokian e qual è la strategia per il 2017? "Sul mercato italiano - risponde Manu Salmi - siamo alla ricerca di un nuovo partner per la distribuzione. Il nostro obiettivo è iniziare a vendere attivamente i nostri prodotti in Italia dopo aver strutturato una Rete commerciale e di assistenza, in modo da poter soddisfare le esigenze dei professionisti. Al momento sono Responsabile per il business in Italia e in questa veste mi sto confrontando con potenziali partner in modo da avere un quadro dello status quo. Dopo aver completato la configurazione di base in Italia inizieremo attivamente a cercare i clienti che apprezzano le proprietà dei nostri pneumatici. Stiamo registrando un'importante domanda per pneumatici invernali nel Nord Italia, dove i nostri Hakkapeliitta sono un partner perfetto per le condizioni climatiche. In alcune parti del Sud consideriamo i nostri pneumatici Hakka E-

NATI, CRESCIUTI E TESTATI NELLE CONDIZIONI GRAVOSE DEL NORD, GLI PNEUMATICI FINLANDESI SONO UNA LEGGENDA SIN DAL 1934, QUANDO HA INIZIO LA PRODUZIONE DELLA FAMIGLIA KELIRENGAS, PRIMA GOMMA INVERNALE PER CAMION AL MONDO. NEL 2017 IL CEO MANU SALMI ANNUNCIA UNA RAFFICA DI NOVITÀ DI PRODOTTO E NON SOLO: "IL NOSTRO OBIETTIVO È INIZIARE A VENDERE ATTIVAMENTE I NOSTRI PRODOTTI IN ITALIA DOPO AVER STRUTTURATO UNA RETE COMMERCIALE E DI ASSISTENZA, IN MODO DA POTER SODDISFARE LE ESIGENZE DEI PROFESSIONISTI".

Truck una buona opzione per le aziende di camion e autobus".

Qual è la chiave di differenza dei pneumatici autocarro Nokian? "Nokian Tyres - afferma in conclusione Manu Salmi - è un marchio storico e ben noto per i prodotti invernali: siamo il produttore di pneumatici invernali leader nei paesi nordici e abbiamo anche una buona quota di mercato nelle aree alpine di Svizzera e Austria. Ciò che è meno noto è il rendimento degli pneumatici Hakka sia in aderenza sia in chilometraggio rispetto alla concorrenza. Il nostro obiettivo è introdurre i prodotti sul mercato proponendoli come offerta sicura ed economica per gli operatori del trasporto".



La sede principale di Nokian Tyres in Finlandia. A destra, la novità del Hakkapeliitta Truck F2. In alto, Manu Salmi, CEO di Nokian Heavy Tyres.

tici inizia nel 1932, ma la svolta arriva nel 1934, quando nasce lo pneumatico Kelirengas, prima gomma invernale per camion al mondo. Nati, cresciuti e testati nelle condizioni gravose del nord, gli pneumatici di qualità finlandesi sono diventati leggenda grazie alle innovazioni tecnologiche.

Nel 2013 nasce il nuovo Nokian Hakkapeliitta 8 e si consegue il nuovo record del mondo di velocità alla guida

- abbiamo tre principali linee di prodotto per autocarro e autobus. Nokian Hakkapeliitta Truck è la nostra linea di pneumatici invernali europei progettati appositamente per le difficili condizioni nordiche e alpine. Nei nostri pneumatici Hakkapeliitta ci siamo concentrati sulle dimensioni 22,5" con opzioni per tutte le posizioni degli assi. Si tratta di una gamma di pneumatici premium per tutte le stagioni in cui vengono presi in con-

pneumatici o misure di pneumatici. Con i nuovi prodotti puntiamo a migliorare la nostra posizione nei mercati e ampliare la base di clienti. I più importanti nuovi prodotti di quest'anno sono Nokian Hakkapeliitta Truck F2, pneumatici dell'asse anteriore in arrivo questa primavera: un pneumatico più aggressivo sul battistrada rispetto al suo predecessore per migliorare le già ottime proprietà di aderenza e ridur-



MARANGONI RETREADING SYSTEMS

Nuovi orizzonti in terra iberica

L'AZIENDA TARENTINA RAFFORZA LA SUA PRESENZA IN SPAGNA GRAZIE ALLA NUOVA PARTNERSHIP CON RECAUCHUTADOS FIDEL, STORICO PUNTO DI RIFERIMENTO NELLA PROVINCIA DI SALAMANCA PER LA RICOSTRUZIONE DI PNEUMATICI.

Recauchutados Fidel, dal 1982 punto di riferimento nella provincia di Salamanca per la ricostruzione di pneumatici, ha scelto per i propri clienti i prodotti e la tecnologia Marangoni. Sin dalla fondazione, l'impresa spagnola - come dice il nome stesso Recauchutados, che in spagnolo vuol dire "Ricostruito" - è stata fortemente incentrata sulla ricostruzione. La sua mission è realizzare prodotti di alta qualità, in grado di soddisfare la clientela in termini di prestazioni e servizio.

"Molti validi motivi - spiega Javier Hernandez, Direttore di Recauchutados Fidel - ci

hanno convinto a scegliere Marangoni. In primo luogo la gamma è ampia e completa, così possiamo offrire ai professionisti del trasporto il miglior assortimento di prodotti. In secondo luogo, la qualità dei prodotti è eccellente: ad esempio siamo rimasti colpiti dall'alto rendimento dei battistrada per autobus. Infine, la tecnologia: ora possiamo utilizzare macchinari di ultima generazione. Abbiamo sempre creduto nella ricostruzione di qualità, tanto che lo abbiamo incluso nel nostro nome! Con il sistema di ricostruzione Marangoni possiamo dare una nuova vita a pneumatici per camion e au-



tobus ottenendo le stesse caratteristiche di un pneumatico nuovo. Così facendo diamo anche un contributo al rispetto per l'ambiente, tema importante qui in Castiglia e León".

Recauchutados Fidel ha uno stabilimento per la ricostruzione a Santa Maria de Tormes e tre diversi punti vendita, sempre nella provincia di Salamanca, nel cuore della Penisola iberica.

OBIETTIVO: GESTIRE IN MODO EFFICIENTE GLI PNEUMATICI DEL PARCO

LA TELEMETRIA PREDICE IL FUTURO DELLE GOMME E AIUTA A RISPARMIARE

Grazie all'uso della telemetria, Goodyear Proactive Solutions trasferisce le informazioni dal veicolo a un sistema centrale. Uno speciale algoritmo, sviluppato appositamente da Goodyear, è in grado di analizzare le informazioni raccolte e predire il comportamento del pneumatico. I risultati sono trasmessi alla flotta o a Goodyear (in base al livello di servizio richiesto) per permettere di implementare le attività necessarie, ad esempio interventi di manutenzione.

Proactive Tire comprende il TPMS (Tire Pressure Monitoring System), che rileva costantemente pressione e temperature del pneumatico per ridurre i rischi di breakdown e ottimizzare uptime e costi operativi, e Drive-

over-Reader, sistema che rileva automaticamente profondità del battistrada e pressione del pneumatico ogni volta che il veicolo accede o esce dal deposito. In questo modo è possibile gestire efficacemente i pneumatici e la relativa manutenzione. "Il TPMS - spiega André Weisz, Amministratore delegato di Goodyear Proactive Solutions - include un sensore RFID (Radio Frequency Identity, ndr) equipaggiato su ogni ruota, che misura pressione di gonfiaggio e temperatura di ciascun pneumatico. I dati sono raccolti da un router che a sua volta trasferisce le informazioni ai server di Goodyear per l'analisi. I pneumatici gonfiati inadeguatamente o surriscaldati vengono segnalati per poter effettuare immediata-

mente le necessarie azioni preventive". In questo modo il TPMS riduce il numero di breakdown e incidenti legati ai pneumatici, riduce il consumo di carburante legato a sottogonfiaggio, limita i tempi di fermo veicolo dovuti a problemi ai pneumatici e aumenta la durata del pneumatico.

"Con Drive-over-Reader - prosegue André Weisz - andiamo a fornire una diagnosi automatica sui problemi legati ai pneumatici: il sistema rileva automaticamente la profondità dei pneumatici e la pressione per gestirne in modo più efficiente la manutenzione e il controllo, offre la possibilità di predire la vita del pneumatico e di conseguenza pianificare gli interventi di manutenzione in modo proattivo

ed evita fino al 60 per cento delle riparazioni per breakdown grazie al sistema predittivo e di allarme".

Proactive Fleet - l'altra famiglia di Goodyear Proactive Solutions - comprende i servizi Driver behavior, che trasmette i dati relativi alle prestazioni del conducente permettendo alle flotte di supportarlo nel miglioramento dello stile di guida nell'ottica di migliorare i consumi di carburante e incrementare la durata dei pneumatici, e il Track and Trace, che utilizza il GPS per fornire in tempo reale alle flotte la posizione e il movimento dei loro veicoli per migliorare l'efficienza e il livello di servizio all'azienda di trasporto, nonché per localizzare i veicoli rubati

GOODYEAR SI PROIETTA NEL 2017 CON UN INNOVATIVO BUSINESS

Redditività ok con Proactive Solutions

MAX CAMPANELLA
BRUXELLES

Goodyear si proietta nel nuovo anno con il lancio di un nuovo business paneuropeo denominato. Si tratta di Goodyear Proactive Solutions, pacchetto di soluzioni di gestione delle operazioni "dai veicoli alle flotte", basate su telematica avanzata e tecnologia analitica predittiva. Grazie all'uso di algoritmi informatici intelligenti, di un'enorme quantità di dati provenienti dall'esperienza di Goodyear nei pneumatici e nei servizi per autocarro e di un'attività di reporting chiara e accurata, queste soluzioni permettono agli operatori delle flotte di individuare con precisione le problematiche legate ai pneumatici, e potenzialmente alla sicurezza dei veicoli, e di risolverle prima che si verifichino.

Goodyear Proactive Solutions permette alle flotte di monitorare i veicoli e i pneumatici in tempo reale, offrendo un importante vantaggio competitivo e contribuendo ad aumentare la loro redditività e operare in modo più sostenibile in un settore in rapido cambiamento. "Stiamo assistendo - spiega Michel Rzonczef, Vice Presidente Commercial Business di Goodyear EMEA - a una profonda trasformazione che sta rimodellando l'attività del

trasporto commerciale. In un'economia digitale, clienti finali e aziende si aspettano che le consegne avvengano più velocemente, con costi ridotti e in modo più flessibile. Per rispondere a queste esigenze l'industria sta diventando sempre più connessa e automatizzata. Goodyear Proactive Solutions offre ai gestori delle flotte una soluzione unica e di facile utilizzo, per aiutarli a ridurre i loro costi operativi totali e migliorare i tempi di consegna, l'efficienza e la sostenibilità delle

loro flotte".

Negli ultimi due anni, Goodyear ha collaborato con gli operatori delle flotte di veicoli commerciali per la progettazione e lo sviluppo di soluzioni efficaci e all'avanguardia nel settore, arrivando a ottenere i seguenti risultati: aumento dell'efficienza delle flotte evitando fino al 75 per cento di guasti legati ai pneumatici; riduzione dei costi operativi totali attraverso la diminuzione della spesa per il carburante fino a 300 euro al mese per veicolo e riduzione

dei costi di manutenzione fino al 70 per cento; miglioramento dell'impronta ecologica grazie a una riduzione dei consumi di carburante di circa il 10 per cento.

La nuova attività propone due famiglie di servizi orientati allo sviluppo di una mobilità intelligente, sicura e sostenibile. Proactive Tire offre una vasta gamma di servizi tra cui monitoraggio di pressione, temperatura e profondità del battistrada dei pneumatici. Queste soluzioni con-

nesse e completamente automatizzate permettono alle flotte di massimizzare le prestazioni dei pneumatici e di programmare la loro manutenzione in modo proattivo. Proactive Fleet comprende due opzioni, Driver Behavior e Track & Trace, che permettono alle flotte di ridurre il consumo di carburante e i tempi di viaggio, e al contempo di aumentare la sicurezza. "Goodyear Proactive Solutions - precisa André Weisz, Amministratore delegato di Goodyear Proactive Solutions - consolida il nostro ruolo di

GOODYEAR PROACTIVE SOLUTIONS PERMETTE DI MONITORARE IN TEMPO REALE I VEICOLI INDUSTRIALI CON L'OBIETTIVO DI SVILUPPARE UNA MOBILITÀ INTELLIGENTE, SICURA E SOSTENIBILE. DUE LE FAMIGLIE DI SERVIZI: PROACTIVE TIRE PER MONITORAGGIO DI PRESSIONE, TEMPERATURA E PROFONDITÀ DEL BATTISTRADA DEI PNEUMATICI; PROACTIVE FLEET, SUDDIVISA NELLE DUE OPZIONI DRIVER BEHAVIOR E TRACK & TRACE, CHE PERMETTONO ALL'AZIENDA DI TRASPORTO DI RIDURRE CONSUMO DI CARBURANTE E TEMPI DI VIAGGIO.



Goodyear attraverso la rete di assistenza TruckForce, network all'avanguardia nel settore, serve il più grande volume di camion in Europa.

partner chiave delle flotte di veicoli commerciali, abbinando le più recenti tecnologie digitali e i data service ai sistemi e ai servizi già offerti da Goodyear attraverso la rete di assistenza TruckForce, network all'avanguardia nel settore, che serve la più ampia rete di veicoli commerciali in Europa (oltre 350mila veicoli registrati) attraverso più di duemila partner in tutto il continente. Le nostre soluzioni innovative sono pienamente compatibili con i pneumatici di tutti i veicoli commer-

ciali, permettendo a qualunque proprietario di una flotta di poter accedere ai benefici di queste nuove soluzioni connesse per la gestione delle flotte". Goodyear Proactive Solutions è già disponibile in Italia oltre che in Austria, Belgio, Francia, Germania, Lussemburgo, Paesi Bassi, Polonia, Portogallo, Regno Unito, Spagna e Svizzera. Ulteriori novità da inserire nel portafoglio delle applicazioni sono in fase di sviluppo e saranno introdotte nel corso del nuovo anno..

GOODYEAR PROACTIVE SOLUTIONS, LA TESTIMONIANZA DI SCACCABAROZZI

Un chilometro di convenienza

LA STORICA AZIENDA DI TRASPORTO BRIANZOLA HA SCELTO GOODYEAR COME UNICO PARTNER STRATEGICO PER LA GESTIONE DEL PARCO PNEUMATICI. ATTRAVERSO UN CONTRATTO A COSTO CHILOMETRICO, SCACCABAROZZI SOSTERRÀ UN CANONE EURO/KM A FRONTE DEL QUALE IL PRODUTTORE AMERICANO GARANTIRÀ, OLTRE ALLA COSTANTE FORNITURA DI PNEUMATICI DI ALTA QUALITÀ, UN PACCHETTO COMPLETO DI SERVIZI E STRUMENTI VOLTI A MINIMIZZARE IL COSTO TOTALE DI POSSESSO.



FABIO BASILICO
MISSAGLIA

Scaccabarozzi scommette sui servizi di Goodyear Proactive Solutions. È lo fa con una scelta contrattuale particolare, a costo chilometrico. La storica azienda di Missaglia, in provincia di Lecco, è attiva da oltre 100 anni nel trasporto merci. Goodyear le si affianca come unico partner strategico per la gestione del parco pneumatici. Attraverso un contratto a costo chilometrico, Scaccabarozzi sosterrà un canone €/Km a fronte del quale Goodyear garantirà, oltre alla costante fornitura di pneumatici di alta qualità, un pacchetto completo di servizi

e strumenti volti a minimizzare il Costo Totale di Possesso.

La scelta di Scaccabarozzi ha fatto seguito a una lunga fase di analisi, durante la quale i tecnici di Goodyear hanno studiato le caratteristiche e le esigenze della flotta, nonché l'utilizzo dei pneumatici e i costi sostenuti nei 3 anni precedenti per ricambi e servizi. Attraverso questo accordo, Goodyear diventa un partner a 360° per Scaccabarozzi, andando a equipaggiare il 100 per cento dei veicoli della flotta che si spostano su gomma e garantendo servizi di montaggio, manutenzione e sostituzione tempestivi e flessibili attraverso la rete TruckForce, che

conta 120 centri specializzati in tutta Italia. I pneumatici oggetto dell'accordo sono quelli della gamma Goodyear KMax, appositamente progettata per garantire un elevato chilometraggio, e la gamma invernale Goodyear Ultra Grip Max, concepita per dare una risposta ai problemi delle flotte legati alle condizioni invernali. A questi si aggiungono i corrispettivi modelli ricostruiti TreadMax KMax e TreadMax Ultra Grip Max.

Ma Scaccabarozzi non si è lasciato scappare la possibilità di includere nel pacchetto anche alcuni servizi previsti dall'offerta Goodyear Proactive Solutions, il nuovo pacchetto di soluzioni per la gestione

delle operazioni delle flotte, basate su telematica avanzata e tecnologia analitica predittiva. L'azienda brianzola potrà beneficiare in particolare di due elementi strategici: il primo è il Tire Pressure Monitoring System (TPMS), che rileva costantemente la pressione e la tem-

il movimento dei semirimorchi per migliorare l'efficienza e il livello di servizio al cliente, nonché per aiutare a localizzare eventuali veicoli rubati.

“Per garantire un servizio di qualità è fondamentale avere il supporto di fornitori che garantiscano un ottimo

fare parte del nostro selezionato parco fornitori, con un progetto strutturato e innovativo. Siamo onorati di avere ‘raggiunto’ questo accordo con Goodyear, come unico nostro partner per la gestione del parco pneumatici - ha commentato Lorenzo Scaccabarozzi, titolare dell'omonima azienda”.

“Siamo felici di iniziare questa nuova avventura con una realtà storica e consolidata come Scaccabarozzi - ha aggiunto Antonio Calabretta, Business Unit Director Truck & OTR di Goodyear Dunlop Italia - Questo accordo chilometrico ci rende particolarmente orgogliosi perché è il primo realizzato da Goodyear in Italia includendo anche elementi del neonato programma Goodyear Proactive Solutions. I nostri tecnici



Gli pneumatici della gamma KMax Goodyear, produttore con il quale l'azienda di trasporti Scaccabarozzi di Missaglia ha stretto un vero e proprio patto di ferro.

peratura del pneumatico per ridurre i rischi di breakdown e ottimizzare uptime e costi operativi; il secondo è il Track and Trace, che utilizza il GPS per fornire in tempo reale alla flotta la posizione e

standard qualitativo in prodotti e servizi. Goodyear, per l'elevato livello di competenza dei suoi tecnici e per l'ottima qualità dei suoi prodotti, dopo attente analisi e prove, ha dimostrato di meritare di

hanno lavorato a stretto contatto con i manager della flotta per individuare le soluzioni più efficaci per semplificare le operazioni di gestione della flotta e ridurre il costo totale di possesso”.

CONTINENTAL AMPLIA LA SERIE 200 R BARUM

Tre misure per tratte medie e lunghe

Barum, marchio del Gruppo Continental, amplia la sua offerta e lancia tre nuove misure di pneumatici per rimorchio della serie 200 R. Nella misura 385/65 R 22.5, il pneumatico per rimorchio BT 200 R ha ottenuto una valutazione “B” nella categoria “aderenza sul bagnato” dell'etichetta europea. BT 200 R è inoltre disponibile nella misura 385/55 R 22.5 e nella speciale misura 445/45 R 19.5 destinata al trasporto di elevate cubature.

Sia per le tratte regionali che per le lunghe distanze, gli pneumatici Barum offrono una lunga vita utile con una resa chilometrica elevata e un basso consumo di carburante. Lo scorso anno, Barum ha dato inizio al lancio della nuova linea di prodotti con i pneumatici per asse sterzante e per asse trattivo della serie 200 R. Ora, in un solo colpo, questa gamma di pneumatici viene arricchita di tre nuovi modelli per rimorchio. Il pneumatico per rimorchio BT 200 R 385/65 R 22.5 è estremamente robusto e può essere impiegato sia per le tratte regionali che per le lunghe distanze. La composizione ottimizzata della miscela fa sì che i pneumatici BT 200 R 385/65 R 22.5 e BT 200 R 385/55 R 22.5 siano particolarmente resistenti ai tagli.

Grazie al nuovo design del battistrada e alla stabilità della carcassa, questi pneumatici garantiscono una lunga vita utile. Anche il pneumatico per rimorchio BT 200 R 445/45 R 19.5 è dotato di una miscela dalla composizione ottimizzata, di un nuovo battistrada e garantisce, allo stesso tempo, grande robustezza e una resa chilometrica ottimale con un diametro ridotto. Per questo è ideale per il trasporto di elevate



cubature. Grazie ai suoi bassi consumi, BT 200 R 445/45 R 19.5 ha ottenuto la valutazione “B” nella categoria “efficienza nel consumo di carburante” dell'etichetta europea.

Come tutti i pneumatici Barum della serie 200 R, anche i modelli per rimorchio hanno una carcassa robusta con tallone rinforzato con corda d'acciaio. Tutti, poi, possono essere ricostruiti, contribuendo così con efficacia alla riduzione dei costi di gestione del parco veicoli.

NOKIAN / NUOVE MISURE PER RIMORCHI

I carichi estremi non sono un problema

Sono quattro le nuove misure di pneumatici della gamma CT per rimorchi che Nokian Heavy Tyres lancia sul mercato. Progettati per carichi estremamente pesanti e per le attività agricole e i lavori più impegnativi, i pneumatici CT sono ideati ai più diversi utilizzi e alle superfici irregolari. Sono inoltre tra i migliori sul mercato in termini di tenuta, resistenza alle forature e bassa rumorosità.

Il pneumatico 650/55R26.5 CT, già presente sul mercato, è stato molto apprezzato dai consumatori: adesso la gamma si arricchisce di quattro nuove misure. Uno dei vantaggi dei pneumatici CT è la loro durata. Il battistrada misura dai 22 ai 27 millimetri, ossia dal 5 al 29 per cento in più rispetto ai prodotti concorrenti e la sua superficie più spessa, insieme al composto durevole di gomma, prolunga la vita del pneumatico.

Inoltre, i pneumatici CT sono dotati di tre cinghie d'acciaio invece delle consuete due, aumentando quindi la capacità di carico, migliorando la stabilità e contribuendo a prevenire le forature. La loro robusta struttura permette di trasportare carichi maggiori rispetto i pneumatici tradizionali, anche su terreni rocciosi. L'area di contatto sulle superfici rigide è di oltre il 10 per cento più ampia e questo determina una minore compattazione del terreno e una maggiore stabilità, per esempio quando si scaricano i rimorchi.

L'area di contatto più estesa e la solidità della struttura migliorano anche il comfort e la sicurezza sulla strada, dove ad esempio le autocisterne e le scavatrici sono soggette a uno sbilanciamento laterale in curva. L'area di contat-

to aumentata significa anche che una motrice con la stessa potenza può trainare carichi più pesanti. Il profilo del battistrada è modellato da una serie di cubi asimmetrici che riducono il livello di rumorosità in modo considerevole. Inoltre, è stato concepito per rimanere pulito prevenendo l'accumulo di pietre e terra tra i solchi.

Le nuove misure disponibili da gennaio 2017 sono: 560/60R22.5, 600/50R22.5, 600/55R26.5, 600/60R30.5.



LOGISTICA

PALLETWAYS E L'ACCORDO CON TOPCO TRASPORTI & LOGISTICA

Controllo diretto

GUIDO PRINA
CALDERARA DI RENO

Si rafforzano le maglie della rete Palletways. Il leader nel trasporto espresso di pallet in Europa, presente in Italia attraverso una rete di 100 concessionari distribuiti capillarmente su tutto il territorio nazionale, e Topco Trasporti & Logistica hanno siglato un accordo in base al quale Palletways acquisirà il controllo della divisione dedicata al trasporto espresso di pallet di Topco. La società di Calderara di Reno acquisisce così il controllo diretto delle concessioni di Bologna e Modena, province che hanno un'importanza strategica per il business di Palletways e del network. Con l'acquisizione, Palletways Italia ottiene la disponibilità del magazzino di 2.000 mq situato a Calderara di Reno e assume i 12 dipendenti che attualmente lavorano nella divisione trasporto espresso di Topco integrandoli all'interno del proprio organico.

Topco, Gruppo nato nel 1988 dall'unione in consorzio di tante piccole aziende di trasporto, attualmente movimentata 90mila pallet all'anno nella divisione di trasporto di partite frazionate. "Questa decisione nasce dalla nostra intenzione di concentrarci e focalizzarci sempre di più sulla logistica integrata - dichiara Rossana Melloni, Presidente di Topco Trasporti & Logistica - In Palletways, di cui siamo stati soci fondatori, abbiamo trovato l'acquirente ideale e siamo certi che i nostri asset e il personale che cediamo siano in ottime mani".

"L'acquisizione della divisione trasporto espresso di Topco è il risultato di una felice coincidenza tra gli



intenti di Topco e gli obiettivi strategici di Palletways che prevedono la gestione diretta di concessioni, in aree particolarmente rilevanti per lo sviluppo del network - commenta Albino Quaglia, Presidente di Palletways - Siamo lieti di aver collaborato per oltre 14 anni con un'azienda affidabile e solida come Topco e sono certo che questa operazione ci permetterà di sviluppare ulteriormente le attività nelle aree interessate mantenendo gli standard qualitativi

che ci contraddistinguono".

Operativo dal 2002, Palletways Italia è il primo network specializzato nella movimentazione di merce pallettizzata nel nostro Paese. Costituito da 100 concessioni, il network Palletways ritira, smista e distribuisce attraverso i tre hub di Bologna, Milano e Avellino oltre 9mila pallet a notte.

L'espansione nazionale e internazionale di Palletways coincide con la recente acquisizione del busi-

ness da parte di Imperial e l'inizio di una nuova fase di crescita in tutta Europa. Come sussidiaria interamente controllata della società sudafricana Imperial Holdings Limited, Imperial Logistics International è responsabile del coordinamento e della gestione del business logistico internazionale di Imperial Holdings Limited al di fuori dell'Africa. Il portafoglio diversificato di servizi di Imperial Logistics International, che ha sede a Duisburg, in Germania, è

IL LEADER NEL TRASPORTO ESPRESSO DI PALLET IN EUROPA HA SIGLATO CON TOPCO TRASPORTI & LOGISTICA UN ACCORDO IN BASE AL QUALE PALLETWAYS ACQUISIRÀ IL CONTROLLO DELLA DIVISIONE DEDICATA AL TRASPORTO ESPRESSO DI PALLET DI TOPCO. PALLETWAYS ACQUISISCE COSÌ IL CONTROLLO DIRETTO DELLE CONCESSIONI DI BOLOGNA E MODENA, PROVINCE CHE HANNO UN'IMPORTANZA STRATEGICA PER IL BUSINESS DI PALLETWAYS E DEL NETWORK.

gestito da due business unit - Shipping e Road and Express Freight - che il Gruppo riunisce sotto la divisione Imperial Transport Solutions. La divisione Imperial Supply Chain Solutions copre tutti i servizi dei settori contract logistics, contract manufacturing e warehousing per le business unit Automotive, Industrial, Retail e Chemicals. Lavorando insieme, le due divisioni offrono una gamma completa e trasparente di servizi lungo l'intera supply chain erogati da un unico fornitore. Oltre ai servizi di logistica, Imperial Logistics International è una realtà affermata anche come consulente di processi per conto terzi, fleet manager e fornitore di servizi assicurativi relativi a particolari settori. Imperial Logistics International impiega oltre 8.300 persone in 170 sedi e genera un fatturato pari a 1,4 miliardi di euro.

PALLETWAYS INVESTE NEL NUOVO HUB DI KNÜLLWALD

Italia-Germania, match alla pari

LINO SINARI
KNÜLLWALD

Dieci milioni di euro per collegare ancora meglio Italia e Germania. Palletways Group, il principale network specializzato nella distribuzione di merce pallettizzata in Europa, ha potenziato i suoi servizi grazie all'apertura di un nuovo hub internazionale da 10 milioni di euro a Knüllwald, nella Germania centrale. L'hub è già operativo e migliorerà la gestione dei flussi tra Italia e Germania in termini di velocità, efficienza dei costi e visibilità sulle spedizioni.

L'investimento di Palletways nella nuova struttura fa parte di un importante programma di sviluppo della rete europea finalizzato al miglioramento continuo dei servizi di ritiro e distribuzione. L'hub risponde inoltre all'esigenza di far fronte ai volumi crescenti attualmente gestiti dai 56 concessionari del network tedesco di Palletways. Il nuovo sito, che si sviluppa su una superficie di 50.000 mq, comprende un'area coperta di 7.300 mq destinata alla movimentazione delle merci.

Il nuovo hub triplicherà la capacità di consegna in tutta la regione e aumenterà la produttività del traffico internazionale in misura significativa. Palletways ha inoltre riservato uno spazio quasi equivalente vic-



IL NETWORK SPECIALIZZATO NELLA DISTRIBUZIONE DI MERCE PALLETTIZZATA IN EUROPA INAUGURA LA NUOVA STRUTTURA SITA NELLA GERMANIA CENTRALE CHE MIGLIORERÀ LA GESTIONE DEI FLUSSI CON L'ITALIA. L'INVESTIMENTO DI PALLETWAYS NELLA NUOVA STRUTTURA FA PARTE DI UN PROGRAMMA DI SVILUPPO DELLA RETE EUROPEA FINALIZZATO AL MIGLIORAMENTO CONTINUO DEI SERVIZI DI RITIRO E DISTRIBUZIONE.

no al sito esistente per poter far fronte alla crescita futura e creare capacità di stoccaggio addizionali per soddisfare le esigenze dei clienti. Il nuovo hub offre servizi interna-

zionali migliorati e servizi di ritiro e consegna delle merci in tutta Europa, grazie a processi operativi all'avanguardia, un moderno sistema di scansione dei codici a barre e so-

luzioni automatizzate per la movimentazione delle merci.

Luis Zubialde, Chief operating officer di Palletways Group, ha dichiarato: "Il 2016 è stato un anno

record per il Gruppo e quest'anno l'attenzione sarà focalizzata sul continuare a migliorare la nostra infrastruttura e rafforzare i collegamenti e la qualità del servizio nei 20 paesi europei in cui operiamo. L'hub di Knüllwald supporterà le nostre ambizioni di crescita in Germania e migliorerà la nostra offerta paneuropea, rivolta anche a molti clienti italiani".

James Wilson, Ceo di Palletways Group, ha aggiunto: "Negli ultimi dieci anni, la nostra rete europea ha registrato una crescita significativa e costante. Solo lo scorso anno abbiamo aggiunto al nostro network tre nuovi hub, tra cui Lione e Montpellier. Stiamo anche investendo in avanzati sistemi informatici e abbiamo migliorato le infrastrutture per offrire il miglior servizio possibile per i nostri concessionari e clienti".

La rete paneuropea di Palletways oggi gestisce più di 38.000 pallet al giorno in tutta Europa e si prevede che i volumi cresceranno del 10 per cento. L'azienda ha recentemente investito nei nuovi hub di Montpellier e Lione (Francia) e Fradley (Gran Bretagna) e ampliato le strutture esistenti a Saragozza (Spagna) e Milano.

L'espansione di Palletways coincide con la recente acquisizione del business da parte di Imperial e l'inizio di una nuova fase di crescita in tutta Europa.

Come sussidiaria interamente controllata della società sudafricana Imperial Holdings Limited, Imperial Logistics International è responsabile del coordinamento e della gestione del business logistico internazionale di Imperial Holdings Limited al di fuori dell'Africa.

ECO PERFORMANCE AWARD

DKV Euro Service
seleziona le aziende
più ecosostenibili

Il prossimo 8 maggio 2017 si terrà la 10a edizione di Eco Performance Award, manifestazione che premierà le aziende di autotrasporto particolarmente attive nel business sostenibile.

È un'idea di DKV Euro Service fornitore leader di servizi nel settore della logistica e dei trasporti.

Le aziende che hanno presentato la propria candidatura entro il 31 gennaio 2017 sul sito dedicato (eco-performance-award.com), e hanno passato la prima selezione, dovranno presentare il proprio concetto di sostenibilità di persona di fronte a una giuria di esperti.

I vincitori saranno ospiti d'onore alla cerimonia di premiazione che si svolgerà la sera dell'8 maggio 2017 a Monaco. Eco Performance Award è un attestato di qualità indipendente sostenuto da DKV Euro Service e dai premium partners Knorr-Bremse e PTV Group, mentre la Cattedra di Logistics Management dell'Università di St.Gallen fornisce la consulenza tecnica.

Dal servizio di rifornimento senza contanti in oltre 60mila punti di accettazione di marchi diversi, passando per la fatturazione dei pedaggi stradali, fino al rimborso dell'IVA, DKV Euro Service offre numerosi servizi per l'ottimizzazione dei costi e la gestione dei parchi mezzi sulle strade d'Europa.



DKV fa parte di DKV Mobility Services Group, rappresentato in 42 Paesi. Nel 2016 la DKV Card per la dodicesima volta consecutiva è stata insignita della denominazione di Miglior Marchio, nella Categoria Schede di Rifornimento e Servizio.

BREXIT NON INCORAGGIA LE PMI INGLES

Nello studio europeo UPS
cresce in Italia la percentuale
di imprese esportatrici

Le conseguenze della Brexit iniziano a farsi sentire. Secondo uno studio commissionato da UPS nel secondo e terzo trimestre 2016, le imprese europee di minori dimensioni (PMI) sono sempre più orientate all'esportazione, che considerano come un modo di accrescere i ricavi. A fare eccezione è il Regno Unito dove la fiducia verso l'export si è drasticamente ridotta nei mesi successivi al referendum di giugno sulla "Brexit" e la fuoriuscita dall'Unione Europea. L'indagine "European SME Exporting Insights" di UPS include informazioni raccolte da 12.815 titolari e direttori di piccole e medie imprese in otto paesi europei. Dalla ricerca emerge che un numero maggiore di piccoli imprenditori esporta e registra una crescita dei ricavi superiore alla media. Secondo lo studio annuale, giunto alla quarta edizione, le PMI che esportano crescono più rapidamente rispetto alle altre imprese. I risultati relativi alla Gran Bretagna, dove le interviste sono state fatte prima e dopo il voto, hanno evidenziato un drastico calo della fiducia delle PMI britanniche verso le esportazioni nel terzo trimestre. Prima del referendum il 36 per cento delle PMI inglesi prevedeva un aumento delle esportazioni, dopo il voto il dato scende al 20 per cento. Le aspettative hanno invece mostrato variazioni in senso positivo in tutti gli altri paesi inseriti nel sondaggio, dove

la percentuale delle imprese che si attende un aumento delle esportazioni sale dal 26 per cento del secondo trimestre al 33 per cento del terzo trimestre. La crescita delle esportazioni in tutti i paesi analizzati ha scalfato il Regno Unito dalla posizione di secondo paese, dopo la Germania, tra quelli con le esportazioni più elevate, facendolo scendere al sesto posto.

Per quanto riguarda l'Italia, rispetto alla ricerca del 2015, che aveva registrato un netto calo delle PMI che esportano, nello studio 2016 questa percentuale è aumentata, anche se rimane tra le più basse in Europa. Per le PMI italiane, come per quelle degli altri paesi europei, le principali destinazioni delle esportazioni sono i mercati UE seguiti dagli Stati Uniti



Servizio consegnato o rimborsato Garantito

NON SARÀ UN'AVVENTURA MA UNA CONSEGNA SICURA.

Palletways We Deliver

Copyright Palletways Europe GmbH

Il Network espresso per merce pallettizzata

Trova il tuo Concessionario di zona su www.palletways.com

VINITALY 2017
Verona 9-12 aprile
Pad. Enolitech - F
STAND G3

Con Palletways il tuo vino
viaggia a gonfie vele.

Palletways è il Network di trasporto espresso di merce pallettizzata che offre per tutti i servizi Premium a livello nazionale il Servizio Garantito: il rimborso delle spese di trasporto in caso di consegna in ritardo*. Il gruppo Palletways con una copertura di 20 Nazioni e 14 Hub, **ti garantisce un servizio... diVino!**

* Unico obbligato e responsabile nei confronti del Cliente per l'adempimento del Servizio Garantito è il concessionario Palletways.

Palletways
We Deliver

Copyright Palletways Europe GmbH

Il Network espresso per merce pallettizzata

Trova il tuo Concessionario di zona su

www.palletways.com



ONE EXPRESS CON WTRANSNET

La borsa carichi che ottimizza il trasporto

FABIO BASILICO
MILANO

L'impegno per la sostenibilità di One Express, azienda leader in Italia per il trasporto di merci su pallet, passa attraverso l'accordo con Wtransnet, piattaforma di networking leader nel settore dei trasporti e della logistica. L'accordo prevede la fornitura del servizio di "borsa carichi privata" agli affiliati del network OneExpress. "One Express conta sul territorio italiano 4 hub per lo smistamento della merce su pallet, che viene poi spedita in Italia e all'estero, sfruttando la rete nazionale e internazionale dell'azienda - ha dichiarato Claudio Franceschelli, Presidente One Express - È quindi importante e strategico avere uno strumento che permetta agli affiliati del network di viaggiare sempre con mezzi a pieno carico permettendo una riduzione dei consumi di gasolio con grande attenzione per la salvaguardia dell'ambiente e l'ottimizzazione dei processi. La nostra borsa carichi privata è appena stata attivata, siamo felici di aver scelto un partner di qualità come Wtransnet che ci supporterà nella gestione di camion e pallet".

La borsa carichi privata è



lo strumento ideale per la gestione delle flotte interne e per la gestione dei carichi, perché consente di assegnare la merce in breve tempo al migliore collaboratore disponibile, in modo completamente sicuro. Il tutto si traduce in efficienza e sostenibilità ambientale perché la borsa carichi ottimizza i flussi di trasporto, consente ai mezzi di viaggiare sempre a pieno carico e nel rispetto dell'ambiente, perché vengono ridotti i viaggi a vuoto e le emissioni

inquinanti.

E qualora non si riesca a trovare una soluzione soddisfacente nel circuito del network One Express è possibile estendere l'offerta all'interno della borsa carichi pubblica con un semplice click, senza rinunciare alla sicurezza: per diventare membri della borsa carichi Wtransnet bisogna rispettare dei rigidi parametri e controllo costanti, atti a garantire la sicurezza, solidità e solvibilità di imprese e vettori.

"One Express è una realtà italiana in forte crescita che ha fatto della qualità e sicurezza della merce il proprio punto di forza. Siamo onorati di poter contribuire all'interscambio delle merci tra affiliati con uno strumento semplice e immediato come la nostra borsa carichi privata" ha commentato Nicolò Calabrese, Sales Manager di Wtransnet Italia. Wtransnet è un'azienda dedicata allo sviluppo e alla gestione di piattaforme tecnologiche che

contribuiscono a generare valore nella gestione di servizi di trasporti e di logistica, garantendo agli utenti affidabilità, sicurezza e un efficiente servizio di assistenza. Fondata nel 1996 a Barcellona, si è affermata leader nel Sud Europa nello sviluppo di borse carichi e sistemi online avanzati per la gestione dei vettori. Attualmente, Wtransnet conta circa 150 dipendenti ed è presente in 33 Paesi in Europa con più di 11mila aziende iscritte.

"È IMPORTANTE E STRATEGICO AVERE UNO STRUMENTO CHE PERMETTA AGLI AFFILIATI DEL NETWORK DI VIAGGIARE SEMPRE CON MEZZI A PIENO CARICO PERMETTENDO UNA RIDUZIONE DEI CONSUMI DI GASOLIO CON GRANDE ATTENZIONE PER LA SALVAGUARDIA DELL'AMBIENTE E L'OTTIMIZZAZIONE DEI PROCESSI", HA DICHIARATO CLAUDIO FRANCESCHELLI, PRESIDENTE ONE EXPRESS.



UNA GIORNATA AL TRUCK CENTER

Renault Trucks ha organizzato a Torino un evento dedicato a tutti i trasportatori

Per rafforzare la propria presenza sul territorio piemontese e la propria vicinanza ai clienti Renault Trucks ha organizzato a fine gennaio un Porte Aperte del proprio Truck Center di Torino presentando l'intera gamma di prodotti e servizi. La struttura di vendita e assistenza del capoluogo piemontese comprende un'officina di 1.200 metri quadrati, un magazzino ricambi di 200 metri quadrati e un ampio piazzale esterno per l'esposizione dei veicoli.

A quasi due anni dall'inaugurazione, il costruttore francese ha voluto celebrare il potenziamento dell'organico del Truck Center di Torino con un evento cui hanno preso parte clienti e autotrasportatori provenienti dalle province di competenza del Truck Center, Torino, Aosta, Biella e Vercelli. Per l'occasione, il Truck Center ha allestito diversi corner temati-

ci per illustrare l'offerta di servizi, nonché un'area prove per consentire ai clienti di guidare i veicoli.

"Il Truck Center di Torino opera a pieno regime nella vendita e nell'assistenza dei veicoli industriali, con un organico ricco e motivato - spiega Matthias Delrue, Direttore Commerciale Renault Trucks - Renault Trucks ha investito sul Piemonte, con l'obiettivo di aumentare la quota di mercato, puntando sia sui modelli pesanti oltre le sedici tonnellate, sia su quelli leggeri per la distribuzione".

Al Truck Center di Torino era esposto anche un nuovo Master Euro 6 dedicato al servizio di assistenza 24/7 allestito officina mobile da Wurth. Con questa realizzazione, Renault Trucks Italia inizia la collaborazione con il produttore tedesco di attrezzature ed equipaggiamenti per le officine.

RICAMBI SEMPRE PIÙ STRATEGICI

Kögel trasloca in un nuovo centro logistico

Kögel registra una crescita continua nel settore dei ricambi. Per quanto riguarda gli ultimi due anni, si tratta di un aumento del fatturato nell'ordine di due cifre medie percentuali. Per rispondere a questo positivo sviluppo e assicurare un'ulteriore crescita del business, il magazzino ricambi ha traslocato il 1° gennaio 2017 insieme ai reparti di vendita ricambi, determinazione dei prezzi e disposizione dei pezzi di Kögel. Dalla sede bavarese di Neu-Ulm è passato alla città di Ulm nel Baden-Württemberg, e precisamente nella Boschstraße 25. Nella nuova sede la C. E. Noerpel, uno dei fornitori di servizi logistici leader nella Germania meridionale, assicura una logistica di magazzino ancora più professionale per gli articoli soggetti a usura e i ricambi di Kögel. In questo modo i clienti di Kögel, gli oltre 700 partner di assistenza e i numerosi rivenditori di ricambi in tutta Europa possono

avvalersi di una consegna ancora più rapida. Il personale appositamente formato della Noerpel gestisce l'ingresso merci, la logistica e la spedizione utilizzando gli strumenti logistici più all'avanguardia. In base alla richiesta del cliente o alla direttiva di Kögel, la spedizione avviene mediante ditta di spedizioni, pacco postale, espresso notturno o corriere. Grazie a un canale logistico proprio con parco veicoli dedicato, Noerpel è in grado di offrire tutti i tipi di spedizione. È così assicurato il disbrigo rapido e senza intoppi degli ordini. "Come novità assoluta, il negozio di ricambi "Kögel Parts" si trova direttamente presso il centro logistico di Ulm. D'ora in poi i clienti possono così acquistare le merci di cui hanno bisogno, o ritirare le merci ordinate, direttamente sul posto. Naturalmente, il Parts Shop online di Kögel continua a essere disponibile nella barra di navigazione del sito web di Kögel, alla scheda "Negozio ricambi".



EVADYS

VERSATILE PER NATURA. REDDITIZIO PER SCELTA.

BTS



VERSATILITÀ STRAORDINARIA

Nuova architettura polivalente su misura

Volume Bagagliera fino a 12 m³:

ideale per il trasporto su percorsi regionali e nazionali, i transfer aeroportuali, le escursioni e i tour organizzati

REDDITIVITÀ OTTIMIZZATA

Miglior TCO della categoria

Basso consumo di carburante e ridotta frequenza di manutenzione

Eccellente valutazione dell'usato

Polivalenza ottimizzata per il servizio sia feriale che festivo

AFFIDABILITÀ COLLAUDATA

Solide tradizioni e lunga esperienza

Testato in condizioni stradali e climatiche estreme: da -30°C a +50°C

Esclusiva tecnologia HI-SCR senza rigenerazione

MASSIMO COMFORT E MASSIMA SICUREZZA

Comfort di bordo ai vertici della categoria

Sistemi avanzati di sicurezza attiva e passiva

Rumorosità e vibrazioni ridotte

IVECO BUS

Il tuo partner per un trasporto sostenibile

MOBILITÀ

IVECO BUS SI AGGIUDICA UNA GARA INDETTA DALL'ATM

Milano sceglie l'ibrido



LA SOCIETÀ DEL TPL CHE AMMINISTRA E GESTISCE IL TRASPORTO PUBBLICO NEL CAPOLUOGO LOMBARDO IMPIEGHERÀ UNA FLOTTA DI 120 URBANWAY HYBRID, VEICOLO URBANO CHE, GRAZIE A UN SISTEMA DI TRAZIONE ELETTRICA ABBINATA A UN MOTORE TERMICO EURO VI E ALL'UTILIZZO DI BATTERIE AGLI IONI DI LITIO, PUÒ CONSENTIRE UNA RIDUZIONE DEI CONSUMI FINO AL 40 PER CENTO E UN ABBATTIMENTO DEL 33 PER CENTO DI CO2 E DEL 40 PER CENTO DI OSSIDI DI AZOTO RISPETTO AL DIESEL.

PAOLO ALTIERI
ARESE

L'ibrido seriale con batterie ha dimostrato di essere la configurazione giusta per il traffico urbano ad andatura lenta. A fine 2015, a Bologna è stata consegnata una flotta di nove bus Iveco Urbanway Hybrid da 18 metri alla società di trasporti TPER (Trasporto Passeggeri Emilia Romagna): la versione Urbanway Hybrid ha dimostrato sul campo di soddisfare tutte le esigenze della mobilità sostenibile, con meno emissioni, meno rumore e più produttività. Viaggiando in modalità 100 per elettrica in prossimità delle fermate, Urbanway Hybrid - come il cugino della gamma Crealis Hybrid, "best lounge in town" anch'esso per le vie di Bologna - è un autobus che si fa notare per la silenziosità.

Tutti elementi che hanno convinto ATM, società pubblica di proprietà del Comune di Milano che amministra e gestisce il trasporto pubblico nel capoluogo lombardo. Iveco Bus si è aggiudicata la gara indetta, per il rinnovo della flotta nel triennio 2017-2019, da ATM Milano per la fornitura di un massimo di 120 nuovi autobus Urbanway Hybrid 18 metri snodati, con un primo contratto applicativo di 21

veicoli. Così ATM assume la leadership nello sviluppo in Italia di questa tecnologia, già diffusa in Gran Bretagna, Francia, Belgio e Spagna. "Urbanway Hybrid - spiega Luigi Boggione, Business Director Iveco Bus South Europe - è il nostro veicolo per il trasporto pubblico che garantisce e consente una sensibile riduzione delle emissioni e dei consumi, per una mobilità sempre più sostenibile a vantaggio della collettiva in cui opera. Questo veicolo utilizza un sistema di trazione elettrica abbinata a un motore termico Euro VI e a un sistema di batterie di ultima generazione agli ioni di litio: un sistema intelligente di gestione dell'energia consente di ottimizzare consumi ed emissioni in fase di trazione. Il sistema di accumulo è dimensionato in modo da consentire il recupero dell'energia in fase di frenatura. In particolare la funzione Arrive & Go consente l'approccio e la ripartenza alle fermate in modo 100 per cento elettrico, quindi a zero emissioni, anche per tratte significative. La riduzione dei consumi, supportata da dati provenienti dalle flotte già in esercizio con quasi mille esemplari in Europa, può arrivare anche al 40 per cento rispetto a un veicolo a motore diesel così come la riduzione delle emissioni di CO2".

La silenziosità completa è un altro dei punti di forza di Urbanway Hybrid: grazie alla modalità elettrica della tecnologia "Arrive & Go", in prossimità delle fermate l'arresto del generatore determina assenza di vibrazioni e riduzione della rumorosità di oltre il 50 per cento. Il beneficio acustico percepito è immediato non solo per i passeggeri, ma anche per i pedoni, per le persone in

abitanti della zona, ma soprattutto per l'autista che, per primo, beneficia di un ambiente di lavoro tranquillo.

I veicoli oggetto della fornitura sono dotati di sistema ibrido di tipo seriale, con motore elettrico da 175 kW (picco) e 120 kW (in modo continuo) e motore termico Tector da 210 Kw (286 cv). L'allestimento specifico di ATM prevede livrea di colore verde personalizzato, quattro

porte a comando elettrico rototraslanti, pedana manuale per l'accesso di utenti a ridotta capacità motoria installata sulla seconda porta passeggeri, impianto di climatizzazione da 60 kW che garantisce massimo comfort termico all'autista e ai 149 passeggeri (145 in caso di presenza a bordo di passeggero con disabilità).

Il veicolo è equipaggiato con i più innovativi dispositivi d'infotecnologia, diagnostica per la localizzazione e per il dialogo con la centrale operativa di servizio, oltre all'annuncio fonico esterno di direzione e a quello interno di prossima fermata. La fornitura comprende anche un contratto di manutenzione full service per cinque anni. La consegna del primo veicolo è prevista entro giugno 2017. "ATM Milano - aggiunge Luigi Boggione - ha scelto i nostri Urbanway ibridi perché essi rappresentano la miglior tecnologia per la riduzione delle emissioni inquinanti in un'ottica sempre più eco-sostenibile a vantaggio del servizio offerto alla collettività. L'età media della flotta ATM Milano, che è già la più bassa d'Italia, grazie alla fornitura dei nuovi Urbanway Hybrid si confermerà sempre più in linea con quella delle capitali europee come Parigi e Madrid che già utilizzano autobus ibridi".



Iveco Urbanway: a trazione biometano e in alto in versione Hybrid.

ARCHIVIATO UN 2016 DA NUMERO UNO NEL SEGMENTO INTERUBANI IN EUROPA

LUIGI BOGGIONE: "IN ITALIA UNA LEADERSHIP SEMPRE PIÙ FORTE"

Numero uno nel segmento interurbani in Europa. Numero uno in Francia, Italia e Slovacchia. Numero due in Europa. Grande performance in Germania. Luigi Boggione, Business Director Iveco Bus South Europe, snocciola con soddisfazione i dati di un 2016 molto positivo per il "braccio armato nella mobilità" del Gruppo CNH Industrial. "Di pari passo con i dati di crescita registrati - spiega il manager torinese - è stata implementata la capacità produttiva: oggi abbiamo raggiunto il record di produzione per Magelys, nostra punta di diamante nel segmento del Gran Turismo. Record di produzione anche per lo stabilimento di Vysoke Myto, del quale abbiamo festeggiato nell'estate 2015 il 120esimo anniversario dalla fondazione: con una superficie di oltre 225mila mq, è oggi il più grande complesso di produzione di veicoli professionali dell'Europa Centrale e dell'Est, oltre a essere tra le maggiori realtà produttive di autobus in tutta Europa".

Numerosi i successi internazionali messi a

segno nel 2016. "Tre grandi operatori del TPL in Europa - prosegue Luigi Boggione - hanno esteso l'accordo quadro con Iveco Bus, Deutsche Bahn in Germania, Transdev in Francia e OBB Postbus in Austria: oltre mille unità del Crossway, che si conferma veicolo flessibile, che offre il giusto mix tra le caratteristiche pratiche di un veicolo interurbano e il comfort di un autobus di linea. Con Urbanway, il nostro urbano pensato per ridurre i costi di esercizio, abbiamo ottenuto forniture di 210 unità ibride ad Astana, nel Kazakistan, per l'operatore Kaz, 80 unità a gas naturale a Nantes, 150 a Roma e 180 per RATP a Parigi. A queste si aggiungono le 120 unità ibride a ATM Milano e mille scuolabus in Brasile".

Supporter dello sport in molti aspetti, CNH Industrial attraverso il brand Iveco Bus è stato protagonista all'UEFA Euro 2016 in Francia, ha confermato il supporto ai campioni del mondo di rugby All Blacks e quest'anno sarà partner del campionato del mondo 2017 di pallamano, che si disputerà in Francia. "Nel



2016 - aggiunge Luigi Boggione - è stata avviata la produzione di minibus presso lo stabilimento di Brescia, chiamato a soddisfare una domanda di mercato cresciuta in Italia del 45 per cento sfiorando le 1.200 unità: in questo segmento Iveco Bus ha una quota quasi del 50 per cento. Nel segmento degli interurbani, in un mercato cresciuto del 6 per cento Iveco vede leggermente decrescere la sua performance di 2,7 punti ma tenendo il 47 per cento di quota. Nonostante la flessione registrata nel mercato degli urbani di quasi il 18 per cento con 488 unità, Iveco Bus vede aumentare la quota del 7 per cento raggiungendo il 32 per cento di share. Il segmento turistico è cresciuto del 24 per cento sfiorando le 800 unità: Iveco Bus mantiene la quota del 13,6 per cento. Complessivamente, il mercato italiano del bus è cresciuto del 18 per cento e Iveco Bus in media detiene una quota del 36 per cento, cresciuta rispetto al 2015 del 2,2 per cento".

MAN BUS LION'S CITY CNG

Il Trentino è più green

SONO 14 I MAN LION'S CITY 12 M CNG DESTINATI ALLA TRENTINO TRASPORTI SPA, AZIENDA IMPEGNATA IN PROMOZIONE E SVILUPPO DI UN SISTEMA DI MOBILITÀ CHE ASSICURI A TUTTI I CITTADINI L'ACCESSIBILITÀ AL SERVIZIO, AVENDO CURA DI RIDURRE L'INQUINAMENTO E I FENOMENI DI IMPATTO AMBIENTALE, CON L'OBIETTIVO DI INCREMENTARE L'UTILIZZO DEL TRASPORTO PUBBLICO RISPETTO AL MEZZO PRIVATO.



FABIO BASILICO
TRENTO

Il Trentino scommette sul gas naturale e MAN si fa interprete della positiva tendenza. MAN Truck & Bus Italia ha vinto la gara per la fornitura di 14 MAN Lion's City 12 m CNG alla Trentino trasporti Spa, azienda che, attraverso la Trentino trasporti esercizio Spa, cura i servizi di trasporto urbano nelle città di Trento e Rovereto, il servizio ur-

bano integrato per l'Alto Garda e Pergine Valsugana (Tn), nonché il servizio di trasporto extraurbano per la provincia di Trento.

Trentino trasporti esercizio Spa conta 1.156 dipendenti e ha una flotta di oltre 740 veicoli tra urbani, extraurbani e mezzi da noleggio oltre a 19 treni. L'azienda è stata costituita all'inizio del 2009, quando la Provincia Autonoma di Trento ha riorganizzato il settore del trasporto pubblico locale creando, a fianco di Trentino traspor-

ti Spa, una società interamente pubblica per la gestione dei servizi di trasporto pubblico sul suo territorio. Trentino trasporti Spa rimane proprietaria dei beni strumentali all'esercizio del servizio pubblico.

Tra gli obiettivi di Trentino trasporti esercizio Spa, un posto di primo piano è riservato alla promozione e sviluppo di un sistema di mobilità che assicuri a tutti i cittadini l'accessibilità al servizio, avendo cura di ridurre l'im-



quinamento e i fenomeni d'impatto ambientale, con l'obiettivo di incrementare l'utilizzo del trasporto pubblico rispetto al mezzo privato. Proprio per questo da qualche anno l'azienda è impegnata nella sperimentazione e nell'utilizzo di mezzi e tecnologie innovative per lo sviluppo di una mobilità "pulita e sostenibile" e in questo ambito si inserisce l'ordine dei 14 MAN Lion's City 12 m CNG, che si aggiungono ad altri tre MAN Lion's City 12 m ibridi urbani forniti qualche anno fa.

Il MAN Lion's City 12 m CNG è uno dei modelli di maggiore interesse della gamma CNG del co-

struttore tedesco, che offre soluzioni adatte a tutte le esigenze del trasporto passeggeri urbano. In particolare, la trazione CNG è disponibile come alternativa per tutti i tipi di bus Lion's City, dal modello 12 metri all'autosnodato da 18,75 metri. Caratteristica saliente dei Lion's City CNG è il motore a metano, posteriore in posizione orizzontale: si tratta di un sei cilindri in linea di 12.8 litri disponibile in due livelli di potenza: 200 kW/272 cv e 228 kW/310 cv. In particolare, i 14 Lion's City 12 m CNG sono dotati di impianto antincendio, videosorveglianza e nuovi cartelli indicatori a led bianchi.

LA CARTA D'IDENTITÀ

Nome: Lion's City CNG

Cognome: MAN

Motore: MAN E2876 LUH 07 Euro 6 a miscela stechiometrica; 6 cilindri in linea; turbocompressore; cilindrata: 12.816 cc; potenza max: 228 kW a 2.000 giri/min; coppia max: 1.250 Nm a 1.000-1.700 giri/min.

Cambio: automatico ZF 6 AP 1400 B Eco Life a 6 velocità, con rallentatore idraulico incorporato.

Alimentazione: 4 bombole per un totale di 1.176 litri, installate sul tetto.

Posti: 93 totali (escluso conducente); a sedere: 23 + 2 strapuntini al posto carrozzella; postazione carrozzella: 1; posti in piedi: 69 (senza carrozzella aumentano di 4 unità); posti di servizio: 1.

Porte: 3 doppie a rototraslazione interna, larghezza vani 1.350 mm.

Dimensioni: lunghezza 11.980 mm; larghezza 2.500 mm; altezza 3.320 mm; passo 5.875 mm.

Pneumatici e ruote: Continental 275/70 R 22.5 Urban HA3 M+S montati su cerchi in acciaio 22,5 x 7,5.

IN COLOMBIA SCANIA BUS LANCIA IN ANTEPRIMA MONDIALE UN 26 M ALIMENTATO A METANO

Gas naturale anche per il bi-articolato

Per il debutto mondiale del suo primo autobus bi-articolato Euro 6 alimentato a gas naturale Scania Bus è andata al di là dell'Oceano Atlantico e precisamente in Colombia. Uno "sforzo" giustificato visto che Scania è già da tempo costantemente impegnata nello sviluppo di soluzioni di trasporto sostenibili, sia per il trasporto di merci che di persone. L'autobus della premiere colombiana è un bi-articolato con motore anteriore, lungo 26 metri e in grado di trasportare fino a 250 passeggeri.

"Questo autobus è appositamente creato per ottimizzare la mobilità del sistema di autobus a trasporto rapido - ha evidenziato Rutger Hörndahl, Product manager Bus rapid transit (BRT) di Scania Buses and Coaches - Calcolando una media di 2 passeggeri per macchina, può arrivare a sostituire 125 autovetture contribuendo così in maniera concreta a decongestionare il traffico urbano. Il motore alimentato a gas garantirà un'importante diminuzione del consumo di energia e una riduzione dell'inquinamento urbano".

L'autobus bi-articolato F340 HA 8x2 è stato sviluppato in collaborazione con l'allestitore colombiano Busscar de Colombia. Scania vanta già una flotta di autobus Euro 6 a gas nella città colombiana di Carta-



gena. Test indipendenti hanno dimostrato la loro capacità di svolgere tragitti ad alta quota senza perdita di potenza e coppia. Il funzionamento del veicolo a gas consente di ridurre notevolmente le emissioni di parti-

colato. Inoltre, grazie all'utilizzo di biogas, le emissioni di carbonio possono essere ridotte fino al 90 per cento rispetto all'utilizzo di diesel tradizionale. Le emissioni di carbonio, inoltre, sono ulteriormente ri-

dotte nel momento in cui si utilizza gas naturale.

Un altro vantaggio correlato all'utilizzo di gas naturale è relativo alla riduzione del livello di rumore. Scania è convinta del fatto che l'in-

CON UNA MEDIA DI 2 PASSEGGERI PER MACCHINA, PUÒ ARRIVARE A SOSTITUIRE 125 AUTOVETTURE, CONTRIBUENDO A DECONGESTIONARE IL TRAFFICO URBANO. È LA CARATTERISTICA VINCENTE DEL BI-ARTICOLATO EURO 6 ALIMENTATO A GAS NATURALE CHE IL COSTRUTTORE SVEDESE HA FATTO DEBUTTARE NEL PAESE LATINO-AMERICANO.

novativo autobus bi-articolato otterrà un crescente interesse da parte di numerose città in tutto il mondo, sempre maggiormente sensibili al problema dell'inquinamento e impegnate nel ridurre le emissioni di anidride carbonica.

Nuovo Canter 3S13 con
allestimento ribaltabile
trilaterale Scattolini
ed aria condizionata.

TUTTO INCLUSO

€ 451/mese*

TAN fisso 2,90%

TAEG 3,88%

MY CANTER: TUTTO INCLUSO. E DAI SUBITO IL VIA AL TUO BUSINESS!

inoltre Service contract «BestBasic» a soli: € 39/mese **

Nuovo Canter può essere tuo a condizioni eccezionali, già completo di tutto: allestimento cassone ribaltabile Scattolini ed aria condizionata a soli 451 euro al mese (490 euro se incluso contratto «BestBasic») grazie al nostro leasing a tasso agevolato; affrettati perché l'offerta termina il 30 aprile 2017. Trova il concessionario più vicino a te su www.fuso-trucks.it

*Esempio di leasing riferito a Fuso canter TF1 New 3S13 passo 2500 mm con allestimento ribaltabile trilaterale Scattolini con sponde in acciaio o alluminio. Anticipo 2.780 euro, 59 canoni da 451 euro più riscatto finale 278 euro. Durata 60 mesi, chilometraggio totale illimitato. TAN fisso 2,90%, TAEG 3,88%. Prezzo di listino con optional (aria condizionata) 35.767 euro (messa su strada esclusa). Prezzo di vendita 27.800 euro (messa su strada esclusa). Spese istruttoria 300 euro. I valori sono tutti IVA esclusa.

Offerta valida fino al 30 Aprile 2017, solo per possessori di partita IVA, salvo approvazione Mercedes-Benz Financial Services. L'offerta è valida unicamente presso i concessionari Fuso Italia aderenti all'iniziativa. Fogli informativi presso la Concessionaria. Messaggio pubblicitario con finalità promozionale.

**Manutenzione ordinaria, come previsto dalla documentazione di bordo che include ispezioni/registrazioni tecniche della meccanica del Veicolo, sostituzione di liquidi ed elementi di filtraggio previsti dalle direttive del costruttore e contenute nel "Libretto Service"; controlli periodici previsti dalle direttive del Costruttore contenute nel "Libretto Service"; motore, batteria, sistemi elettrici, organi di sicurezza, lampadine, impianto di scarico, livelli degli olii, liquidi per radiatore ed impianto lava tergicristalli, antigelo. Contratto valido per 60 mesi/150.000 km.

All for you


FUSO

IL MONDO DEI TRASPORTI

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

VEICOLI COMMERCIALI

ERA IL 1947 QUANDO SBARCAVA SUL MERCATO IL PRIMO CITROËN TIPO H

Sette decenni di van moderni

È STATO IL MEZZO PER ANTONOMASIA DI AMBULANTI E POLIZIA. PRODOTTO ININTERROTTAMENTE FINO AL 1981 IN QUASI MEZZO MILIONE DI ESEMPLARI, LO ABBIAMO VISTO A PARIGI EXPO ACCANTO AL SEMICINGOLATO SCARABÉE D'OR (OGGI OGGETTO DI UN PROGETTO AFFIDATO A STUDENTI PER LA SUA RICOSTRUZIONE) E AD ALTRI GIOIELLI D'EPOCA CHE IL DOUBLE CHEVRON HA ESPOSTO A RETROMOBILE INSIEME AL CONCEPT HYPEN, REALIZZATO SU BASE SPACETOURER.

MAX CAMPANELLA
PARIGI

Veicoli unici e assolutamente straordinari, come lo "Scarabée d'Or", semicingolato su base 10HP B2, con trazione a cingoli brevetto Citroën-Kegresse: nel dicembre 1922 attraversò per primo il Sahara alla testa di altri cingolati Citroën in quella che passò alla storia come la Crociera Nera.

A Retromobile 2017, nello spazio curato da l'Aventure Peugeot Citroën DS, associazione che tutela, gestisce, sviluppa e promuove il patrimonio di tutti i Marchi PSA, il Double Chevron ha portato alcuni veicoli selezionati appartenenti ai club di appassionati riuniti nell'Amicale Citroën de France.

Il tema scelto da Citroën quest'anno per i Club è quello dei veicoli commerciali, settore in cui



il Marchio ha dimostrato eccezionale creatività in quasi cent'anni di storia. Esempio su tutti il veicolo commerciale Tipo H, di cui ricorrono i settant'anni: è il primo veicolo commerciale moderno, con cabina avanzata, trazione anteriore, piano di carico ampio e regolare e una soglia di carico molto bassa, oltre alla porta scor-

revole laterale. Prodotto ininterrottamente fino al 1981 (autentico record nel settore) in 490mila esemplari, è stato il furgone di tutti i commercianti ambulanti e della polizia nazionale.

Alcune pietre miliari del percorso di Citroën nei veicoli commerciali erano testimoniate, tra le altre, da una Traction Avant Commerciale del club "La Traction Universelle". In un'epoca in cui le auto sono normalmente a trazione posteriore, André Citroën dimostra il suo genio visionario e apre la strada ai moderni van derivati da vetture. Traction sarà prodotta in più di 759mila esemplari durante 23 anni.

Il Club "C4 C6 Vintage Club" proponeva invece una Citroën C4 Carro attrezzi. Presentata al Salone di Parigi del 1928, C4 sarà

prodotta in 243mila esemplari fino al 1934, declinata in numerose versioni: familiare, furgone, roadster e anche autocingolato, per la celebre Crociera Gialla. Da ammirare una 2CV Fourgonette: pratica, robusta ed economica, come tutte le 2CV, è stata prodotta dal 1951 al 1978, in oltre 1.200mila esemplari.

Autentica curiosità la Mehari "Pompier" proposta dal "Mehari Club de France". Icona degli Anni Settanta, polivalente, pratica ed economica, si distingue per

l'ingegnosa carrozzeria in plastica ABS che la rende leggera, insensibile alla corrosione e integralmente lavabile. È stata prodotta dal 1968 fino al 1987 in 145mila esemplari.

A chiudere questo ideale percorso attraverso la storia, il concept Hyphen, che significa trait d'union, inteso come congiunzione tra passato, presente e futuro: concept car, su base SpaceTourer, che con un look fresco e colorato veicola tutta l'energia positiva che caratterizza Citroën.



La storia dei veicoli commerciali Citroën: il modello Type H del 1981 e in centro la mitica Mehari "Pompier". A destra, il recentissimo concept Hyphen che congiunge passato, presente e futuro.

INTERVISTA A LUCA BEDIN, DIRETTORE VOLKSWAGEN VEICOLI COMMERCIALI

“Con Crafter la sicurezza è a misura di cliente”

FABIO BASILICO
MONZA

A inizio 2017 Crafter si appresta a sbarcare ufficialmente sul mercato italiano. La nuova generazione dell'ammiraglia Volkswagen Veicoli Commerciali ha forti ambizioni e sul competitivo mercato dei large van intende dire la sua con un'offerta fortemente concorrenziale basata sull'offerta di innovazioni e contenuti di primo livello. Soprattutto in termini di sicurezza. “Il nuovo Crafter si configura come veicolo con una serie di importanti innovazioni, alcune delle quali sono proposte come autentiche unicità nel settore - conferma Luca Bedin, Direttore Volkswagen Veicoli Commerciali - Il nostro approccio alla sicurezza è quello di proporre al singolo cliente soluzioni personalizzate e ritagliate sulle sue esigenze operative. Osserviamo

NON PIÙ PROPOSTE GENERALISTE MA UN'OFFERTA DI SVARIATI DISPOSITIVI CHE VANNO INCONTRO ALLE SPECIFICHE ESIGENZE DEGLI UTILIZZATORI PROFESSIONALI DEL NUOVO LARGE VAN TEDESCO. SPIEGA LUCA BEDIN: “IL NOSTRO APPROCCIO ALLA SICUREZZA È QUELLO DI PROPORRE AL SINGOLO CLIENTE SOLUZIONI PERSONALIZZATE E RITAGLIATE SULLE SUE ESIGENZE OPERATIVE. OSSERVIAMO IL CLIENTE E SULLA BASE DELLE SUE PREROGATIVE DISEGNIAMO UN PRODOTTO CHE RISPONDA NEL MIGLIORE DEI MODI ALL'UTILIZZO”.

funzione solo nel caso in cui il conducente ne abbia la necessità”.

Rispetto al modello precedente con servosterzo idraulico, in questo caso il consumo di carburante viene ridotto, al pari delle emissioni di CO2.

Di serie, Crafter è dotato del popolare ESP ma anche di un dispositivo forse meno conosciuto ma non meno importante come il Side Wind As-

Assist, Park Assist e Trailer Assist, proposti in optional. “Il Lane Assist - precisa Luca Bedin - è una novità assoluta in questa classe di veicoli; una telecamera multifunzione registra la carreggiata in cui si trova il veicolo e, in caso di abbandono involontario della corsia, il sistema interviene in automatico sterzando delicatamente e riportando il mezzo nella posizione corretta attra-



Il gruppo di lavoro guidato da Luca Bedin sta studiando la predisposizione di offerte mirate a specifici target group di clientela, come per esempio i corrieri che operano prevalentemente in città o gli operatori che lavora sulle lunghe distanze. Per ciascun cliente ci sono i dispositivi di sicurezza più adatti alla mission operativa che si trova quotidianamente a svolgere. All'interno dell'offerta si parla anche di trazione integrale 4Motion, un must di Crafter e della proposta Volkswagen in genere: 4Motion vuol dire massima affidabilità su tutti i terreni, ottimo livello di sicurezza attiva e prestazioni in rettilineo ottimali. “Vogliamo portare la nostra trazione integrale nel segmento e siamo sicuri che verrà apprezzata da specifici utenti professionali, per esempio quelli che operano in particolari ambiente, come in montagna - ammette Bedin - Vogliamo poi proporre il cambio automatico a otto rapporti, che tra l'altro in abbinamento alla trazione integrale è una soluzione molto interessanti”.

Crafter si presenta dunque sul mercato con un grande vantaggio competitivo. “Il primo passaggio dal mondo delle automobili al settore LCV ha riguardato l'introduzione di dispositivi e soluzioni per il comfort e la multimedialità. Ora i tempi sono maturi per tutto ciò che riguarda la sicurezza attiva e passiva, con sistemi che oltre alla sicurezza contribuiscono alla riduzione dei costi di gestione. Lo hanno già compreso



il cliente e sulla base delle sue prerogative disegniamo un prodotto adatto al suo utilizzo”.

Un cambiamento di paradigma, già pienamente utilizzato nel mondo truck, che permette a Volkswagen Veicoli Commerciali di rispondere in modo adeguato alla domanda di sicurezza che proviene dagli utilizzatori finali dei mezzi da lavoro. L'offerta della Casa tedesca è ampia e articolata, con dispositivi di assistenza alla guida e comfort a bordo di serie o optional.

“In primis, il servosterzo elettromeccanico di serie - aggiunge Bedin - il presupposto tecnologico che si combina ad altri ausili alla guida e sistemi per la sicurezza. Si tratta di un'innovazione importante legata all'assetto ed è una novità assoluta non solo per il Crafter ma anche per l'intera categoria LCV. Il servosterzo elettromeccanico supporta la manovra di sterzo tramite un comando elettrico regolato in funzione della velocità del veicolo ed entra in

assist, che corregge la sterzata in presenza di forte vento laterale e oltre alla sicurezza apporta benefici in termini di comfort visto che consente al driver di guidare più tranquillamente. “Un altro elemento di serie che è anche un unicum della categoria è il Multi CollisionBrake - spiega Bedin - ovvero il sistema frenante post-collisione. Bisogna considerare che in molti incidenti che provocano lesioni, l'urto riguarda più di un ostacolo. Al fine di minimizzare questo, Crafter è dotato di serie di un sistema che, dopo un impatto, avvia automaticamente la frenata nel caso in cui il conducente non sia più in grado di intervenire, magari perché vittima di un malore. Vengono così evitate pericolose collisioni secondarie”.

Altri importanti dispositivi vengono offerti in optional. E grazie alla presenza del servosterzo elettromeccanico, Crafter offre una gamma ampia di sistemi di assistenza attiva alla guida, come per esempio Driver Alert, Lane

verso il servosterzo elettromeccanico. Park Assist e Trailer Assist sono una prerogativa Volkswagen sul mercato e offrono la possibilità di avere un equipaggiamento di sicurezza anche per quanto riguarda il rimorchio, che consiste nel facilitare le manovre

quando si procede in retromarcia, un'operazione mai troppo semplice con un rimorchio alle spalle. Attraverso l'interruttore di regolazione degli specchietti, chi si trova al volante controlla la direzione del rimorchio, specificando l'angolo di sterzata de-



Crafter si presenta sul mercato con contenuti di assoluto rilievo che lo rendono un punto di riferimento per l'intero settore.

siderato. Una volta avviata, la funzione si occupa in autonomia di tutte le manovre mentre il conducente deve solo azionare il pedale dell'acceleratore e del freno. In aggiunta, il Rear Traffic Alert avverte in presenza di altri mezzi che sopraggiungono da dietro in fase di uscita dal parcheggio o di manovra. “Un'altra innovazione particolarmente utile nel segmento dei veicoli commerciali di grandi dimensioni - continua Bedin - è rappresentata dal sistema di protezione laterale basato su sensori, ridisegnato da Volkswagen. I sensori a ultrasuoni su frontale, posteriore e lati monitorano la zona circostante il veicolo quando quest'ultimo è fermo o si muove lentamente, in particolare nel traffico cittadino”. Il sistema di monitoraggio è integrato da due sensori radar posteriori deputati al controllo dell'angolo cieco, non solo quando il Crafter procede lentamente ma anche nel cambio corsia.

Non meno importante il sistema ACC, Active Cruise Control, già utilizzato per Transporter e le autovetture Volkswagen, che sfrutta diversi sensori per regolare la velocità del Crafter e la distanza rispetto al veicolo che precede. “Anche in questo caso non c'è solo sicurezza ma anche comfort di guida - precisa Bedin - L'ACC è un utile strumento sulle lunghe distanze e anche se abbinato al cambio automatico a otto rapporti”. Parte integrante dell'ACC è del Front Assist, che riconosce la distanza critica dal veicolo che precede contribuendo a ridurre la distanza di arresto, è l'utilissima funzione di frenata d'emergenza City, che aiuta il driver del Crafter a evitare incidenti e collisioni nelle congestionate strade urbane.

considerato. Una volta avviata, la funzione si occupa in autonomia di tutte le manovre mentre il conducente deve solo azionare il pedale dell'acceleratore e del freno. In aggiunta, il Rear Traffic Alert avverte in presenza di altri mezzi che sopraggiungono da dietro in fase di uscita dal parcheggio o di manovra. “Un'altra innovazione particolarmente utile nel segmento dei veicoli commerciali di grandi dimensioni - continua Bedin - è rappresentata dal sistema di protezione laterale basato su sensori, ridisegnato da Volkswagen. I sensori a ultrasuoni su frontale, posteriore e lati monitorano la zona circostante il veicolo quando quest'ultimo è fermo o si muove lentamente, in particolare nel traffico cittadino”. Il sistema di monitoraggio è integrato da due sensori radar posteriori deputati al controllo dell'angolo cieco, non solo quando il Crafter procede lentamente ma anche nel cambio corsia. Non meno importante il sistema ACC, Active Cruise Control, già utilizzato per Transporter e le autovetture Volkswagen, che sfrutta diversi sensori per regolare la velocità del Crafter e la distanza rispetto al veicolo che precede. “Anche in questo caso non c'è solo sicurezza ma anche comfort di guida - precisa Bedin - L'ACC è un utile strumento sulle lunghe distanze e anche se abbinato al cambio automatico a otto rapporti”. Parte integrante dell'ACC è del Front Assist, che riconosce la distanza critica dal veicolo che precede contribuendo a ridurre la distanza di arresto, è l'utilissima funzione di frenata d'emergenza City, che aiuta il driver del Crafter a evitare incidenti e collisioni nelle congestionate strade urbane.



IMPAREGGIABILE
STRADISTA, DINAMICO
E INSIEME
PARSIMONIOSO, IL
MEDIO DI RENAULT
VEICOLI COMMERCIALI
SORPRENDE PER
VERSATILITÀ, CAPACITÀ
DI CARICO E
PERFORMANCE. SOTTO
IL COFANO ROMBA IL
POTENTE ED
EFFICIENTE 1.6 TWIN
TURBO dCi DA 140 CV,
CON START & STOP DI
SERIE. IN CABINA,
L'AMBIENTE DI LAVORO
È MODERNO E
FUNZIONALE CON
TANTI ACCORGIMENTI
PER FACILITARE LA VITA
AGLI UTILIZZATORI
PROFESSIONALI.

SU STRADA / RENAULT TRAFIC FURGONE L2H2 T29

La sostenibile leggerezza del trasporto

LINO SINARI
MONZA

Un grande con il pregio della compattezza. Il Renault Trafic oggetto della nostra nuova prova su strada appare fin dal primo sguardo un furgone dalle grandi capacità carico. Sarà per la configurazione L2H2 con passo lungo di quasi 3,5 metri e altezza di circa 2,5 metri, in effetti l'LCV francese compie una specie di miracolo: mettere insieme volume di carico e dimensioni compatte, proprie di un medio, il fratello minore del Master. Un piccolo furgone che fa le cose in grande. Basti pensare che sulla nuova generazione del Trafic gli sbalzi si sono allungati di 10 cm anterior-

mente e 11 cm posteriormente, mentre la lunghezza di carico diventa la migliore del mercato con 4,15 m sulla configurazione L2. In cabina, poi, la paratia divisoria è arretrata di 3 cm a vantaggio dello spazio.

Stilisticamente, Trafic sprigiona modernità grazie a una silhouette dalle linee decise ed eleganti. Il frontale integra ottiche allungate ed espressive, che inquadrano l'ampia presa d'aria. Al centro spicca il più recente layout della losanga Renault, più grande e in posizione verticale su una calandra nera al di sopra della calandra. A bordo, la dotazione Pack Space prevede una paratia lamierata con botola, la panchetta due posti uso ufficio e lo specchio wide view che

aiuta il driver nelle operazioni di manovra e in generale durante la marcia. L'abitacolo del Trafic è stato del resto progettato come un vero e proprio ufficio mobile, con un insieme di dispositivi intelligenti che permettono al professionista di tenere sempre a portata di mano telefono, tablet e computer portatile, oggetti oggi indispensabili. Senza contare che i 90 litri complessivi del volume dei diversi vani portaoggetti semplifica di molto la vita. Il veicolo in prova è anche dotato di Pack Medianav: integrato nella parte centrale della plancia, il sistema Medianav soddisfa le esigenze multimediali: touch screen da 7 pollici, radio e tecnologia Bluetooth, prese USB e jack. Il navigatore Nav &

Go ha una visualizzazione 2D e 2,5D (birdview).

Su strada Trafic si comporta egregiamente, regalando sensazioni "automobilistiche" sia nel traffico urbano che sui tratti a più veloce scorrimento, dove tra l'altro il potente ed affidabile motore dCi 140 Twin Turbo da 140 cv e coppia massima di 340 Nm a 1.500 giri/min si dimostra quanto generoso e flessibile, assecondando al meglio le richieste del driver. Abbinato al sistema Start&Stop di serie, l'unità con due turbocompressori propone un supplemento di potenza e forti accelerazioni anche ai bassi regimi grazie alla coppia immediatamente disponibile: 270 Nm già a 1.250 giri/min. Il consumo di gasolio viene contestualmente ridotto e nel ciclo combinato Trafic si accontenta di 7 litri/100 km con emissioni di CO₂ di 185 g/km. Possiamo anche ridurre ulteriormente i consumi utilizzando gli strumenti di bordo di eco-guida: ECO mode, indicatori di stile di guida e di cambio marcia.

Nelle situazioni più impegnative, dove sono richieste manovre di disimpegno più precise, Trafic offre precisione di guida e comfort delle sospensioni degni di un monovolume. Merito dell'avantreno tipo McPherson, completo di barra antirollio, collegato ai gruppi molla-ammortizzatore tramite supporti articolati. I nuovi ammortizzatori anteriori ottimizzano il comfort dinamico grazie, in particolare, a un miglior mantenimento della scocca in condizioni di rollio. Le sospensioni ad assale flessibile posteriori a bracci e barra Panhard assicurano, oltre al comfort acustico dovuto a un filtraggio efficace della rumorosità di rotolamento, un comportamento dinamico degno delle

migliori monovolume del mercato. Gli ammortizzatori posteriori, con taratura idraulica variabile in funzione del carico, offrono maggiore elasticità a vuoto e una migliore tenuta di strada con il furgone carico.

Ricordiamo che il nuovo Trafic è l'unico furgone della categoria in grado di trasportare con le porte chiuse oggetti di lunghezza fino a 4,15 metri sulla configurazione L2. Aggiungiamo che questo è possibile grazie a due sportelli, il primo dei quali, localizzato nella parte inferiore della paratia divisoria, consente di guadagnare 41 cm di lunghezza di carico; il secondo, situato sotto il sedile pas-

seggero, offre 80 cm di lunghezza supplementare. Il furgone in prova ha un volume di carico di ben 8,6 metri cubi mentre la portata massima è di 1.200 kg. Il Trafic di nuova generazione ha fatto buon uso di molti degli accorgimenti che avevano fatto la fortuna del modello precedente: tra questi, le dimensioni delle porte posteriori a battente e la forma squadrata della zona di carico.

Trafic propone ABS dotato di ripartitore della frenata EBV e completato da assistenza alla frenata d'emergenza AFE, ESP, Extended Grip (ovvero il controllo della trazione che agisce sulle due ruote anteriori), Hill Start Assist e controllo di stabilità del rimorchio. Di livello anche gli equipaggiamenti di sicurezza passiva con airbag frontali, airbag laterali a tendina, cinture con limitatore di forza, pretensionatori sulle cinture, poggiatesta con funzione anticolliso di frusta, cuscino anti-submarining, dispositivo di fissaggio della panchetta anteriore rinforzati.

LA CARTA D'IDENTITÀ

Cognome: Renault

Nome: Trafic

Carrozzeria: Furgone L2H2 T29.

Ptt: 3.020 kg.

Portata max: 1.200 kg.

Volume di carico: 8,6 mc.

Motore: Twin Turbo 1.6 dCi con Start&Stop. Numero cilindri/valvole: 4/16. Cilindrata: 1.598 cc. Carburante: gasolio. Potenza max: 103 kW/140 cv a 3.500 giri/min. Coppia max: 340 Nm a 1.500 giri/min.

Cambio: manuale 6 marce.

Norma antinquinamento: Euro 5 B+.

Consumi (l/100 km): ciclo urbano 8,1; ciclo extraurbano 6,4; ciclo combinato 7,0.

Emissioni CO₂: 185 g/km.

Dimensioni (mm): lunghezza 5.399; larghezza 2.283; altezza 2.465; passo 3.498.

Diametro di sterzata tra muri: 13,73 m.

Pneumatici: 215/65 R 16.

Impianto frenante: dischi anteriori ventilati, dischi posteriori pieni.

Dotazioni: Pack techno (fari fendinebbia, cruise control, parking radar), Pack Medianav, Pack Space (paratia lamierata con botola, panchetta uso ufficio, specchio wide view), Pack Luxe, ABS dotato di ripartitore della frenata EBV e completato da assistenza alla frenata di emergenza AFE, ESP, Extended Grip, Hill Start Assist e controllo di stabilità del rimorchio.

Prezzo di listino: 32.940,66 euro (Iva e messa su strada incluse).



Integrato nella parte centrale della plancia, il sistema Medianav soddisfa le esigenze multimediali.

NISSAN

Italia ed Europa premiano e-NV200

GUIDO PRINA
MILANO

Nissan e-NV200 è il van elettrico più venduto in Europa nel 2016. È il meritato primato conquistato dal pluripremiato veicolo commerciale Nissan ad alimentazione 100 per cento elettrica in testa alle vendite in 17 paesi europei.

Il primo mercato europeo di Nissan e-NV200 per volumi di vendita è il Regno Unito, seguito da Norvegia e Francia. Anche in Italia e-NV200 è il van elettrico più venduto del mercato con una quota del 70,4 per cento, in aumento del 21 per cento rispetto al 2015 con un totale di 323 unità vendute su un mercato complessivo di 460 veicoli commerciali. Le vendite complessive in Europa sono aumentate del 7 per cento nel 2016 rispetto all'anno precedente, per un totale di 4.319 nuove immatricolazioni. Gareth Dunsmore, Direttore Veicoli Elettrici di Nissan Europe, ha dichiarato: "Le aziende vogliono ridurre le emissioni di CO2 ed è fondamentale trovare soluzioni di trasporto a zero emissioni. Attraverso la



Mobilità Intelligente di Nissan siamo impegnati a realizzare un futuro sostenibile e il nostro e-NV200 si inserisce perfettamente in questa direzione, rispondendo alle esigenze di una vasta clientela. Oltre ai vantaggi ambientali, e-NV200 offre

ridotti costi di esercizio, una guida fluida e silenziosa e una riduzione del 40 per cento dei costi di manutenzione rispetto a un veicolo diesel equivalente".

Nissan inoltre offre ai suoi acquirenti una garanzia di 5 anni/100.000 km su

tutti i nuovi e-NV200 venduti in Europa. La garanzia di 5 anni copre i componenti meccanici ed elettrici del veicolo, la capacità della batteria, i danni da corrosione (fino a 12 anni) e l'assistenza stradale. E-NV200 è anche il mezzo di

trasporto ideale per famiglie e privati; unisce le migliori caratteristiche del van NV200 alla tecnologia di propulsione a zero emissioni dell'auto elettrica più venduta al mondo, Nissan Leaf. Disponibile nelle versioni trasporto merci e tra-

IL VAN ELETTRICO DEL COSTRUTTORE GIAPPONESE È IL PIÙ VENDUTO NEL VECCHIO CONTINENTE. IL RISULTATO CONSEGUITO NEL 2016 CONFERMA LA VALIDITÀ DEL PROGETTO DI VEICOLO COMMERCIALE 100 PER CENTO ELETTRICO CHE MANTIENE LE STESSE CARATTERISTICHE DI CARICO DEL GEMELLO A PROPULSIONE TERMICA OFFRENDO IN PIÙ UN INDUBBIO VANTAGGIO ECOLOGICO.

sporto passeggeri Evalia full optional, e-NV200 offre un'ampia gamma di opzioni per rispondere a ogni esigenza d'uso - con modelli furgonati, cinque e sette posti - e un'autonomia fino a 170 km con una sola carica.

FORD LANCIA IL NUOVO F-150 E PREPARA IL RITORNO DEL RANGER NEGLI USA

Offensiva pick-up

ALL'ULTIMA EDIZIONE DEL NORTH AMERICAN INTERNATIONAL AUTO SHOW DI DETROIT FORD HA PRESENTATO IL NUOVO F-150 E ANTICIPATO IL GRANDE RITORNO DEL RANGER IN NORD AMERICA NEL 2019. L'OVALE BLU HA ANNUNCIATO CHE ENTRO I PROSSIMI 5 ANNI AGGIUNGERÀ ALLA PROPRIA OFFERTA 13 NUOVI MODELLI ELETTRICI, TRA CUI F-150 HYBRID E TRANSIT CUSTOM PLUG-IN HYBRID.

VALENTINA MASSA
DETROIT

È in piena attuazione il processo di trasformazione che Ford ha messo in campo per affiancare al ruolo di costruttore quello di provider di soluzioni di mobilità alternativa. Lo ha ampiamente dimostrato all'ultima edizione del North American International Auto Show di Detroit presentando tra l'altro il nuovo F-150 e annunciando il grande ritorno del pick-up medio Ranger in Nord America nel 2019, prodotto nello stabilimento di Ford a Wayne, Michigan. "I nostri clienti hanno manifesta-

to i loro desideri in modo forte e chiaro: auspicano fortemente una nuova generazione di veicoli sempre più funzionali ma divertenti da guidare - ha commentato Joe Hinrichs, Presidente di The Americas di Ford - Ranger è pensato per incontrare le esigenze dei consumatori che vogliono un pick-up accessibile, funzionale, robusto e maneggevole, costruito con l'approccio 'Built Ford Tough'".

Oltre allo sviluppo dei nuovi veicoli, Ford sta collaborando con le più importanti città del mondo per sviluppare soluzioni innovative ai problemi legati alla congestione del traf-

fico e aiutare le persone affinché possano spostarsi agevolmente, oggi e nel prossimo futuro. Il Team Ford City Solutions, l'unico del genere nel settore, lavorerà a stretto contatto con le realtà amministrative locali proponendo soluzioni innovative e su misura per ogni comunità.

L'Ovale Blu ha presentato la sua visione sulle realtà urbane del futuro: "City of Tomorrow" esamina come i progressi della mobilità a breve raggio, inclusi i veicoli autonomi e i veicoli elettrici, i veicoli connessi, il ride-sharing e i servizi di shuttle on-demand, siano in grado di interagire con le in-

frastrutture urbane e creare un ecosistema di trasporto. Ad esempio, Ford sta immaginando un mondo in cui le strade siano riconfigurabili in maniera fluida in funzione delle esigenze dei pendolari e dei flussi di traffico merci e persone. Le modalità di trasporto condiviso continueranno a diffondersi in maniera crescente, come, ad esempio, Chariot che offre un servizio navetta su base collettiva, acquisita da Ford con l'obiettivo di diffondere il servizio di shuttle dinamico a livello globale.

Ford ha anche annunciato che entro i prossimi 5 anni aggiungerà alla propria offerta

globale 13 nuovi modelli elettrificati, tra cui F-150 Hybrid e Transit Custom Plug-in Hybrid. La Casa investirà 700 milioni di dollari per implementare tecnologie di produzione di veicoli elettrificati nel proprio impianto di Flat Rock, Michigan. L'impianto, dove vengono realizzate auto iconiche come la Ford Mustang e la Lincoln Continental, sarà anche aggiornato per la produzione dei futuri modelli a guida autonoma. Questi aggiornamenti fanno parte di una più ampia strategia di elettrificazione rispetto alla quale Ford investirà, entro il 2020, 4,5 miliardi di dollari, per introdurre, trasversalmente rispetto alla propria offerta globale, tecnologie che garantiscono maggiore efficienza, versatilità e potenza. "Sempre più clienti in tutto il mondo sono interessati ai veicoli elettrici e ibrido-elettrici, e l'impegno di Ford è diventare leader nell'offrire una gamma di veicoli elettrificati e di servizi di mobilità in grado di migliorare le loro vite - ha dichiarato Mark Fields, Presi-

dente e CEO di Ford Motor Company - Secondo le nostre previsioni, entro 15 anni i veicoli elettrificati supereranno nelle vendite globali quelli con motore esclusivamente a benzina, e gli investimenti e i progetti di espansione dell'offerta di questa categoria di veicoli procedono esattamente in questa direzione".

La versione ibrida del pick-up F-150 sarà prodotta a Dearborn, Michigan, e sarà disponibile entro il 2020; avrà portata e capacità di traino superiori e potrà perfino essere utilizzato come generatore elettrico mobile. La versione ibrida plug-in del Transit Custom sarà lanciata in Europa nel 2019 e ridurrà i costi operativi delle aziende anche nelle città più trafficate. L'offerta globale di modelli elettrificati beneficerà delle tecnologie EcoBoost, realizzando per la prima volta modelli ibridi che si avvarranno di questa avanzata famiglia di motori a benzina anziché di propulsori aspirati, per elevare ulteriormente l'efficienza.



Sprinter
€200
al mese*

- Aria Condizionata
- Tetto Alto
- 47 canoni da 200€
- Anticipo 7.120€
- TAN (fisso) 3,90%
- TAEG 4,98%

Vito
€150
al mese**

- Aria Condizionata
- 47 canoni da 150€
- Anticipo 6.450€
- TAN (fisso) 3,90%
- TAEG 5,04%

Vans
Sprinter e Vito



Saranno 4 anni straordinari.

Sprinter e Vito con 4 anni di manutenzione ordinaria e straordinaria.

*Esempio di leasing Sprinter 314 CDI F 37/33 Executive EURO 6, 47 canoni più riscatto finale € 11.354,19. Durata 48 mesi e chilometraggio totale 120.000 km. Prezzo di listino con optional € 30.687 (IVA e mss escluse). Prezzo di vendita € 22.013,34 (IVA e mss escluse). **Esempio di leasing per Vito 114 CDI F Long EURO 6, 47 canoni più riscatto finale € 11.055,56. Durata 48 mesi e chilometraggio totale 80.000 km. Prezzo di listino incluso optional € 26.167 (IVA e mss escluse). Prezzo di vendita € 20.126,96 (IVA e mss escluse).

Spese istruttoria € 300,00. Offerta valida fino al 31/03/2017, solo per possessori di partita IVA, salvo approvazione Mercedes-Benz Financial. Condizioni e limitazioni dell'accordo Assistenza Complete e fogli informativi presso la Concessionaria e sul sito internet. Messaggio pubblicitario con finalità promozionale.

Mercedes-Benz

Vans. Born to run.



MERCEDES-BENZ VANS

AtTrazione fatale

OLTRE CENTO ANNI DI ESPERIENZA TECNOLOGICA SONO OGGI RACCHIUSI IN 4MATIC, SIGLA IDENTIFICATIVA DELL'AVANZATA TECNOLOGIA A TRAZIONE INTEGRALE DELLA STELLA CHE OGGI È DISPONIBILE SU OLTRE 20 GAMME E PIÙ DI 80 MODELLI: DALLA FAMIGLIA DELLE COMPATTE FINO ALLA GAMMA PREMIUM DI MERCEDES-BENZ VANS CON CLASSE V, VITO E SPRINTER.



offre una stabilità ancora maggiore e aiuta nel controllo della vettura in presenza di situazioni limite. Inoltre, il sistema 4Matic assicura elevati livelli di trazione anche nell'esercizio con rimorchio. Un sofisticato assetto di avantreno e retrotreno, il pacchetto Agility-Control con sospensioni selettive regolabili in funzione della situazione di marcia, e l'accurata armonizzazione di molle e ammortizzatori delle versioni a trazione integrale corri-

4Matic si caratterizza per un sovrappeso estremamente contenuto e una struttura compatta con uno spazio di alloggiamento laterale notevolmente ridotto nel settore del ripartitore di coppia. Questa soluzione non richiede alcuna modifica alla scocca e non limita in alcun modo lo spazio nel vano piedi del passeggero anteriore. Inoltre, la struttura compatta contribuisce a limitare ulteriormente rumori e vibrazioni. Ulteriori vantaggi consistono in un ele-



L'avanzata tecnologia a trazione integrale di Mercedes-Benz garantisce la piena operatività anche nelle condizioni estreme.

FABIO BASILICO
PASSO DEL TONALE

Metti una giornata in alta montagna, immersi nella neve e nel ghiaccio. Le condizioni ideali per Mercedes-Benz per mettere alla prova e dimostrare il valore della sua proposta a trazione integrale. Un universo che va dalle compatte ai van e che raccoglie l'eredità di oltre

cento anni - in pratica dal 1903 - di esperienza nel settore 4x4. Il nome di riferimento è 4Matic, sigla identificativa dell'avanzata tecnologia a trazione integrale della Stella che oggi è disponibile su oltre 20 gamme e più di 80 modelli: dalla famiglia delle compatte fino alla gamma premium di Mercedes-Benz Vans con Classe V, Vito e Sprinter.

E l'evento Vans atTraction organizzato al Passo del Tonale ci ha permesso di testare direttamente sul campo le qualità di questi veicoli, praticamente inarrestabili. Le prove sono state effettuate su una pista ghiacciata, con percorsi a ostacoli, e lungo tracciati innevati o fangosi immersi nelle suggestioni della natura alpina.

Il sistema 4Matic di Mer-

cedes-Benz coniuga una straordinaria capacità di trazione anche sui fondi più difficili e un'ottimale agilità a fronte di una grande sicurezza di marcia e un'elevata efficienza energetica. Ma non tutti i sistemi 4Matic sono uguali: Mercedes-Benz personalizza, infatti, la propria offerta in funzione delle specifiche esigenze. La trazione integrale a gestione elettronica

spondono essenzialmente a quelli adottati dai modelli a trazione posteriore. Un ulteriore vantaggio del sistema 4Matic, particolarmente importante sotto l'aspetto del comfort, è la rinuncia ai bloccaggi del differenziale di tipo tradizionale, che in altre vetture a trazione integrale influiscono notevolmente su guidabilità e maneggevolezza.

La trazione integrale

vato grado di rendimento finalizzato a contenere i consumi, una migliore potenza specifica dei componenti della catena cinematica e un'ottima capacità di erogazione di coppia e potenza. Il ripartitore di coppia è integrato direttamente nel cambio. Questo componente consiste in un differenziale centrale con ingranaggi epicicloidali e due ruote dentate coniche che

VITO TOURER 4X4

IL VAN CHE FA DI TUTTO PER NON DELUDERE LE ASPETTATIVE

Due dei sette Vito 4x4 che da quest'anno 400 maestri di 7 scuole sci italiane, tra cui quella del Tonale, hanno a disposizione per i loro spostamenti in tutta sicurezza nelle stazioni sciistiche, sono stati impiegati nel test drive dell'evento Van atTraction. Due Vito Tourer 4x4, per la precisione, veicoli per trasporto passeggeri ideale per clienti business e fleet. Vito Tourer è il primo veicolo nella gamma Mercedes-Benz a essere disponibile a scelta con trazione anteriore, posteriore o integrale 4x4, strettamente legato alle trazioni corrispondenti dei Suv e delle autovetture con la Stella.

Un'altra premiare per un'auto con la Stella è l'adozione di motori montati sia longitudinalmente, per le trazioni posteriore e integrale, che trasversalmente, per la trazione anteriore, in un'unica medesima carrozzeria. L'attribuzione è chiara: la nuova trazione anteriore si inserisce nella gamma abbinata a un compatto motore turbodiesel molto leggero. Il suo carico utile è maggiore di circa 100 kg rispetto al modello precedente, e di circa 60 kg rispetto al Vito a trazione posteriore. La collaudata trazione posteriore è la soluzione più adatta per tutti gli impieghi con pesi elevati, carichi rimorchiabili cospicui (con il cambio automatico arriva a 2.500 kg), necessità di molta trazione nelle suddette condizioni e di una dinamica di marcia particolarmente elevata. Il Vito a trazione posteriore è disponibile nei livelli di potenza più elevati ed è inoltre abbinabile al cambio automatico e al pacchetto



to BlueEfficiency. La trazione integrale è indicata quando è richiesta una maggiore trazione, in condizioni stradali sfavorevoli o su strade non asfaltate.

Si scrive 4x4, si legge 4Matic, perché la trazione integrale permanente del Vito 4x4 è una delle trazioni integrali più efficienti in assoluto, e si avvale di innovativi sistemi di regolazione. È basata sul sistema di trazione elettronico 4ETS che interagisce con i sistemi di regolazione della dinamica di marcia Esp e ASR. Vito 4x4 (le versioni Tourer hanno un

listino prezzi che parte da 41.407 euro iva esclusa) è in linea di principio equipaggiato con il motore più potente, l'OM651 da 2,15 litri di cilindrata, 140 kW/190 cv di potenza e 440 Nm di coppia. La trasmissione della forza motrice è affidata al cambio automatico con convertitore 7G-Tronic Plus.

Unico al mondo per i veicoli commerciali, il cambio automatico con convertitore a sette rapporti viene introdotto per la prima volta nel Vito. Le sette marce sono alla base di un'ampia spaziatura, con una forza di trazione ele-

vata a basse velocità e una marcia che riduce i regimi a velocità sostenute. Il cambio automatico è abbinato a una funzione Eco start/stop particolarmente reattiva. La motorizzazione OM651 è conforme alla norma sui gas di scarico Euro 6. Per la depurazione dei gas di scarico Mercedes-Benz ha adottato la tecnologia SCR (riduzione catalitica selettiva) con tecnologia motoristica BlueTEC e iniezione di AdBlue. Questa tecnica ha già dato prova di sé in ormai 10 anni d'impiego su 100mila veicoli industriali Mercedes-Benz - dall'Actros - per miliardi e miliardi di chilometri. Lo stesso vale anche per lo Sprinter così come per Classe V e altre autovetture con la Stella che utilizzano la tecnica SCR con tecnologia motoristica BlueTEC per uno scarico più pulito.

Tutti i modelli del Vito sono disponibili in varie configurazioni: due passi e tre lunghezze in versione Compact, Long (con sbalzo posteriore allungato) ed Extralong (con passo ulteriormente allungato). Rispetto alle versioni precedenti tutte e tre le lunghezze del Vito sono aumentate di 140 mm, aumento riconducibile sostanzialmente all'avancorpo allungato a vantaggio della protezione pedoni. Ne derivano lunghezze dei veicoli di 4.895 mm, 5.140 mm e 5.370 mm; i due passi restano per contro invariati, rispettivamente a 3.200 e 3.430 mm. L'altezza del veicolo per Furgone, Mixto e Tourer Base è di 1.910 mm; quella di Tourer Pro e Tourer Select è invece di soli 1.890 mm.

SPRINTER 4X4

TRAZIONE INTEGRALE, IL BELLO DI UN AUTENTICO BEST SELLER

Grazie alla maggiore trazione disponibile, Sprinter 4x4 dà il meglio di sé proprio dove gli altri si fermano. Da vero professionista, il veicolo supporta al meglio chi lo guida. È, infatti, sufficiente la semplice pressione di un tasto per inserire la trazione integrale, dopodiché interviene il sistema di trazione elettronico 4ETS. Al conducente non rimane che sterzare e accelerare quanto basta, la tecnologia provvede a tutto il resto. Lo abbiamo constatato nella prova con slalom organizzata sulla pista ghiacciata del Tonale. La trazione integrale, integrata nel controllo elettronico di stabilità (ESP) di serie, interagisce perfettamente con i sistemi di sicurezza. Inoltre, a richiesta Sprinter 4x4 può essere dotato di ausilio alla marcia in discesa, il Downhill Speed Regulation (DSR), che assicura il mantenimento costante della velocità preimpostata grazie all'interazione di motore, cambio e interventi di frenata mirati. Sempre a richiesta, Sprinter 4x4 può essere equipaggiato con un sistema di ausilio alla partenza in salita.

La trazione integrale di Sprinter 4x4 vanta una concezione basata sul sistema di controllo elettronico della trazione 4ETS Mercedes-Benz, una soluzione comune a Vito 4x4 e alcuni tra i Suv della Stella. Ma diversamente da quanto accade su altri modelli, la trazione integrale dello Sprinter è inseribile. Soluzione che favorisce la versatilità d'impiego e consente di ridurre al minimo i consumi nell'uso quotidiano. La trazione integrale viene inserita a motore acceso tramite un pulsante sulla

plancia, a veicolo fermo oppure in movimento a velocità inferiori a 10 km/h.

Nella marcia normale, come su ogni Sprinter, la trazione è al posteriore; quando viene inserita la trazione integrale la forza motrice viene ripartita tra asse anteriore e posteriore in rapporto 35:65. Al posto dei bloccaggi meccanici del differenziale, la trazione integrale dello Sprinter 4x4 utilizza il sistema elettronico di controllo della trazione 4ETS: se una o più ruote perdono trazione su fondo sdruciolevole, il sistema frena automaticamente le ruote interessate tramite brevi impulsi aumentando nel contempo la coppia motrice su quelle con maggiore aderenza. Con il suo intervento fre-



nante automatico, il sistema 4ETS può sostituire fino a tre bloccaggi del differenziale: centrale, anteriore e posteriore. Il ripartitore di coppia è flangiato direttamente sul cambio principale.

Il van può essere richiesto con riduttore supplementare "Low Range". Questo dispositivo, che viene attivato premendo un tasto a veicolo fermo e con motore in funzione, trazione 4x4 attivata e frizione premuta, accorcia il rapporto di trasmissione con un fattore di 1,42, vale a dire del 42 per cento. Le velocità massime nelle singole marce si riducono di conseguenza garantendo nel contempo un aumento della forza di trazione. Ora lo Sprinter

può essere guidato a basse velocità su terreni fuoristrada senza eccessive sollecitazioni del veicolo che si tradurrebbero in una maggiore usura della frizione.

Sprinter soddisfa i rigorosi valori limite grazie alla tecnologia dei motori BlueTec e all'SCR con iniezione di AdBlue nei gas di scarico. Il motore diesel è il quattro cilindri OM651 da 2,15 l. Il quattro cilindri è disponibile in due varianti di potenza: 95 kW/129 cv e 120 kW/163 cv. Per chi ha bisogno della massima potenza, Sprinter 4x4 con motore V6 OM 642 da 3 litri è la scelta ideale. Il sei cilindri è disponibile nella variante di potenza da 140 kW/190 cv. Di serie tutte le motorizzazioni vengono fornite in abbinamento al cambio manuale a 6 marce Eco Gear. In alternativa è disponibile un cambio automatico con convertitore di coppia a cinque rapporti particolarmente confortevole.

Come tutti i veicoli a trazione integrale destinati a un impiego professionale, Sprinter 4x4 è disponibile in numerose varianti per soddisfare le molteplici e specifiche esigenze dei clienti. La scelta dei pesi totali ammessi ricade su 3,5 t o 5 t, nella versione di allestimento superiore con ruote gemellate sull'asse posteriore. Lo Sprinter 4x4 è inoltre disponibile con passo medio e lungo, oltre che con tetto normale, alto ed extra-alto. Nelle versioni chiuse Sprinter 4x4 si declina in versione Furgone e Kombi, mentre tutte le versioni di Autotelaio sono disponibili con cabina singola e doppia.

costituiscono l'uscita laterale sull'avantreno. Il differenziale centrale determina la nuova ripartizione della coppia tra asse anteriore e asse posteriore con un rapporto variabile in funzione del modello. Nel differenziale centrale, il portasatelliti provvede all'uscita verso l'asse posteriore, mentre l'ingranaggio centrale garantisce la trasmissione della coppia all'avantreno attraverso la presa di

forza secondaria.

Va aggiunto che al posto dei tradizionali bloccaggi del differenziale, il 4Matic utilizza il sistema di controllo elettronico della trazione 4ETS, un componente aggiuntivo dell'Electronic Stability Program (ESP), anch'esso perfezionato ed in grado di ottenere una capacità di trazione ancora migliore, a fronte di un maggiore comfort. Il sistema 4ETS interviene auto-

maticamente quando una o più ruote perdono aderenza al fondo stradale. In questo caso, il 4ETS frena automaticamente ogni singola ruota, aumentando contemporaneamente la coppia alle ruote con una trazione sufficiente.

Grazie a questi impulsi frenanti inviati in pochi millesimi di secondo si ottiene lo stesso effetto di tre bloccaggi del differenziale. Attraverso un costante per-

fezionamento dei sistemi di controllo della trazione e antislittamento (ASR), gli ingegneri Mercedes-Benz hanno migliorato il processo di regolazione in modo tale da consentire un rilevamento più accurato di determinate situazioni. E come per tutti i sistemi di sicurezza attiva Mercedes-Benz, anche con il 4Matic il guidatore percepisce immediatamente l'approssimarsi di una situazione li-

mite. In questo caso, sul quadro strumenti si accende una spia gialla, un segnale inequivocabile che suggerisce di adeguare lo stile di guida alle condizioni stradali.

L'avanzata trazione integrale è per Mercedes-Benz Vans un'arma preziosa sul mercato, fondamentale per la strategia di crescita della Stella nel settore dei veicoli commerciali. "In Italia - ha ricordato Dario Albano,

Managing Director Vans presso Mercedes-Benz Italia - nel 2016 abbiamo incrementato del 43 per cento le unità commercializzate, arrivando a un totale di 9.800 veicoli. Sprinter è il prodotto di punta ma tutta la gamma si sta dimostrando molto competitiva. Classe V e Vito Tourer, per esempio, hanno incrementato del 32 per cento le immatricolazioni, pari a 2.300 unità".

MERCEDES-BENZ VANS

Monovolume premium anche per la trazione

Grazie al suo design elegante e distintivo nonché a dispositivi di sicurezza e infotainment di ultima generazione, il più spazioso membro della famiglia di autovetture della Stella, la monovolume premium Classe V, ha posto nuovi parametri per l'intero segmento.

Quattro le versioni disponibili, con un listino prezzi che parte da 33.982 euro iva esclusa: Executive, Sport, Premium ed Exclusive. Con in più il pacchetto AMG Line per chi vuole più sportività. Un'offerta che ricalca esattamente quella delle vetture Mer-

cedes. Classe V è proposta in due passi (3.200 e 3.430 millimetri, tre lunghezze (da 4.895 a 5.370 mm), tre motorizzazioni, trazione posteriore o 4Matic e numerosi equipaggiamenti a richiesta. Ad assicurare un comfort di marcia elevato e una

sicurezza esemplare ci pensano un totale di undici dispositivi di assistenza alla guida che si basano su moderne telecamere e sensori radar e a ultrasuoni che sono stati introdotti sulle nuove Classe E e Classe S con il nome di Intelligent Drive.



La dotazione di serie include il sistema di assistenza che aiuta a mantenere la Classe V in traiettoria in presenza di forti raffiche laterali (Cross Wind Assist), e l'Attention Assist, in grado di allertare il guidatore stanco o disattento.

A richiesta, è disponibile il Park Assist, con cui parcheggiare diventa facile e confortevole al pari di una vettura compatta (di serie per la versione Exclusive). La Classe V è equipaggiata con il modernissimo turbodiesel quattro cilindri da 2.1 litri con sovralimentazione a doppio stadio, che ha già dato grande prova di sé in

numerose altre gamme di autovetture - dalla Classe A alla Classe S - ed è stato oggi opportunamente perfezionato per la monovolume.

Il motore è disponibile in tre potenze: la V 200d eroga 100 kW/136 cv e una coppia massima di 330 Nm, mentre la V 220d mette a disposizione 120kW/163 cv e 380 Nm; con i suoi 140 kW/190 cv e una potente coppia massima di 440 Nm, la motorizzazione di punta di V 250d Automatic è agile e brillante in ripresa quanto il precedente turbodiesel V6 da 3 litri. La V250d Automatic è equipaggiata, di serie, con il 7G-Tronic Plus.



RENAULT BUSINESS BOOSTER TOUR 2017

La carica dei professionisti

PER IL TERZO ANNO CONSECUTIVO, FORTE DEI SUCCESSI OTTENUTI NELLE DUE PRECEDENTI EDIZIONI, RENAULT ITALIA ORGANIZZA LA CAROVANA DI VEICOLI COMMERCIALI ALLESTITI CHE PRESENTA, IN BEN 200 TAPPE, LE SOLUZIONI PERSONALIZZATE DELLA LOSANGA PER TUTTE LE ESIGENZE PROFESSIONALI. IL GRUPPO RENAULT HA REGISTRATO NEL 2016 RISULTATI MOLTO SODDISFACENTI: È STATA RAGGIUNTA LA QUOTA DELL'11,3 PER CENTO SUL MERCATO DEI VEICOLI COMMERCIALI CON VOLUMI RECORD DI 22.454 IMMATRICOLAZIONI. LA PRESENZA DI RENAULT CONTINUA A CRESCERE ANCHE TRA GLI ALLESTITI: IL 2016, INFATTI, SI È CHIUSO CON UNA QUOTA PARI AL 6,4 PER CENTO, BEN 4,8 PUNTI IN PIÙ RISPETTO AL 2010.

FABIO BASILICO
VERONA

Sono tutti positivi gli argomenti a favore della riproposizione, per il terzo anno consecutivo, del Renault Business Booster Tour, la carovana di veicoli commerciali allestiti che presenta, in ben 200 tappe, le soluzioni personalizzate della Losanga per tutte le esigenze professionali. Innanzitutto bisogna considerare i risultati di vendita del 2016: come spiega Luca Petitti, Brand Manager Renault Veicoli Commerciali in Renault Italia, "il Gruppo Renault (Renault e Dacia) ha raggiunto nel 2016 la quota dell'11,3 per cento sul mercato dei veicoli commerciali (9,1 per cento Renault e 2,2 per cento Dacia) e volumi record con 22.454 immatricolazioni (50 per cento in più rispetto al 2015), in un



Renault continua a crescere: il 2016, infatti, si è chiuso con una quota pari al 6,4 per cento, ben 4,8 punti in più rispetto al 2010. "A livello generale - continua il Brand Manager VC di Renault Italia - il mercato degli allestiti sembra godere di buona salute: il 2016 si è chiuso con un aumento del 32 per cento a un totale di 25.832 unità. Più nel dettaglio, i cassoni fissi hanno conquistato il 36 per cento dei volumi, seguiti dai cassoni ribaltabili per il 22 per cento, dai veicoli isofrigio per il 20 per cento, da quelli gran volume per il 6 per cento, dalle ambulanze per il 3 per cento e da altre tipologie per il restante 13 per cento".

Il rapporto di Renault con il mondo dei veicoli commerciali ha radici profonde che affondano nel XIX secolo, agli albori dell'era del veicolo a motore. Dal 1898, infatti, il Gruppo Renault conferma anno dopo anno la sua esperienza in fatto di veicoli commerciali. I risultati sempre più importanti raggiunti in questi anni, si poggiano su un'esperienza a tutto tondo che parte dalla progettazione fino ad arrivare alla produzione, alla distribuzione e alla vendita. Un invidiabile expertise che attira le attenzioni della concorrenza, al punto che la Losanga ha in corso importanti collaborazioni con altri costruttori: con Mercedes-Benz per il Citan, con Nissan per NV300 e NV400, con Opel per Vivaro e Movano. Renault, inoltre, produce il Talento per Fiat nello stabilimento di Sandouville dove è prodotto anche il suo Trafic. L'edizione 2017 del Re-



Sono molteplici le possibilità di allestimento offerte dai van Renault.

mercato che è cresciuto a sua volta del 48 per cento rispetto al 2015 arrivando a 198.355 unità totali, grazie al superammortamento del 140 per cento che è stato prorogato per il 2017 e le operazioni di sostituzione dei grandi furgoni, ovvero il segmento più importante del mercato LCV". "Per quanto riguarda i canali di vendita - continua Petitti - nel 2016 è emerso l'acquisto diretto per il 72 per cento mentre il rimanente 28 per cento è stato appannaggio del noleggio". Il segmento dei furgoni grandi ha rappresentato il 27,7 per cento del totale, seguito dagli autocarri al 24,4 per cento, dalle furgonette al 23 per cento, dai furgoni piccoli e medi al 10,7

per cento, dai van e derivati all'8,6 per cento, dai pick-up al 3,9 per cento e da altri all'1,6 per cento. "Nel segmento dei grandi furgoni - dice ancora Luca Petitti - Renault gioca un ruolo da protagonista grazie al Master che ha aumentato del 59,8 per cento la sua penetrazione. Non sono da meno gli altri modelli della vasta gamma francese: tra le furgonette Kangoo ha aumentato i volumi del 44,3 per cento e Dacia Dokker Van del 40,9 per cento. Tra i furgoni medi Renault Trafic è cresciuto del 31,1 per cento e tra le derivate Clio Van ha incrementato la sua presenza addirittura del 105 per cento". Anche nel mercato dei veicoli allestiti la presenza di

TECNOLOGIA X-TRACK PER KANGOO, TRAFIC, MASTER E LA PROPOSTA MASTER 4X4

PIETRO ANTONUCCI: "SIAMO AL SERVIZIO DELLA MOTRICITÀ RINFORZATA"

L'ingegner Pietro Antonucci, consulente per la formazione di Renault Italia, illustra le caratteristiche della tecnologia X-Track e 4x4 che arricchisce la proposta LCV di Renault. "In funzione dell'utilizzo (occasionale o intensivo) e del terreno (più o meno difficile), le esigenze di motricità di un veicolo sono differenti - esordisce Antonucci - Per far fronte a questa realtà, Renault propone tre tecnologie di motricità rinforzata sulla sua gamma di veicoli commerciali". La tecnologia Extended Grip è già presente di serie su Kangoo, Trafic e Master, congiuntamente all'assistenza di partenza in salita (Hill Start Assist); si tratta di un dispositivo elettronico che, attraverso dei sensori, permette di recuperare motricità temporaneamente su terreni parzialmente sconnessi. Le soluzioni di motricità rinforzata X-Track (su Kangoo, Trafic e Master) e 4x4

(su Master) sono proposte nel catalogo Renault e per ciascuna la Casa si carica della vendita, del post-vendita e dei servizi. Queste soluzioni sono realizzate in partnership con gli allestitori Poclair Véhicules (per X-Track) e Oberaigner (per Master 4x4). Grazie a questa partnership, il processo d'acquisto è completamente integrato nella Rete Renault Pro+ che si fa carico di tutto il percorso cliente, dalla vendita al post-vendita. "La tecnologia X-Track - spiega Pietro Antonucci - consiste in un differenziale meccanico a slittamento limitato, sospensioni rialzate, protezioni sottoscocca e pneumatici ad alta aderenza. Consente di trasformare un veicolo commerciale di serie, con trazione 4x2, in una versione in grado di affrontare terreni difficili, innevati e sterrati. La nuova tecnologia offre capacità di motricità superiori a quelle dell'Extended Grip. Si tratta di un'alternativa

al sistema a quattro ruote motrici, dato che l'utilizzo del veicolo non esige capacità di superamento ostacoli assicurando eccezionali capacità all-road".

X-Track è destinata ai professionisti che operano in cantieri, si occupano di lavori pubblici, sentieri forestali, vie di alzaia, vie di sorveglianza tecnica, agricoltori, ma anche al grande pubblico per un utilizzo nel tempo libero. Master 4x4 è progettato per rispondere alla necessità di disporre di un veicolo che assicuri, da una parte, il massimo livello di comfort e di sicurezza su strada e, dall'altra, la capacità di far fronte a condizioni di guida in cui le ruote perdono aderenza e si ha bisogno della massima motricità possibile. "In modalità 4x4 - continua Antonucci - Master consente di avanzare su pendii scoscesi, fondi scivolosi, campi umidi, terreni fangosi, strade sconnesse, ecc.. Questa



tecnologia è destinata a clienti professionali che operano nel settore dell'edilizia, distributori di energia, agricoltori, ma anche ambulanze, forze dell'ordine, manutentori di strade che operano in zone con terreni molto impegnativi.

La trasformazione è realizzata

sulla base di un Master trazione posteriore, furgone o telaio, cabina o doppia cabina e consiste in un allestimento che prevede la trasmissione 4x4 e il cambio con ridotte, unite a sospensioni rialzate, protezioni sottoscocca e pneumatici ad alta aderenza".

PARLA IL VENDITORE FLOTTE DELLA CONCESSIONARIA AUTOSPACIO DI BRESCIA

MASSIMO PATTI: "CLIENTI PIÙ PREPARATI ED ESIGENTI"

Massimo Patti è tutti i giorni sul campo, a contatti con i clienti professionali che si rivolgono alla concessionaria Renault e Dacia Autospazio Spa di San Zeno Naviglio, in provincia di Brescia. Massimo Patti ha infatti la qualifica di venditore flotte veicoli commerciali e si occupa anche di business aziendali. "Lavoro in Autospazio da dieci anni. Provengo dal mondo dei truck, sempre in Renault e sempre a Brescia - esordisce - Proponiamo la più completa gamma LCV sul mercato a un cliente che cerca affidabilità, convenienza, servizio, capil-

larità: questo vuole da Renault e Renault è in grado di offrirglielo. Direi che oggi rispetto a venti anni fa il marchio Renault è cresciuto e si propone alla clientela con numerosi vantaggi competitivi. In vent'anni è anche cambiato il cliente che arriva in concessionaria già informato; è perciò fondamentale per noi essere più aggiornati di lui, fornendogli informazioni che non ha sull'utilizzo reale del mezzo, con i suoi consumi, le sue portate e le caratteristiche a lungo termine".

"La scelta Renault - aggiunge Massimo Patti - è motivata da diversi ele-

menti, in primis la versatilità, potendo contare sulla copertura di un vasto perimetro di richieste. E poi l'affidabilità e le caratteristiche tecniche che vanno incontro alle esigenze dei clienti. L'aspetto estetico di un veicolo influisce per il 20 per cento, mentre per il 50 per cento conta il prezzo e il rimanente è appannaggio di concetti fondamentali come affidabilità, struttura, qualità". Nell'area di riferimento della concessionaria Autospazio Renault Veicoli Commerciali vanta una penetrazione del 13,9 per cento, superiore alla media nazionale.



Il versatile Master al centro della proposta della Losanga per i professionisti e le più diverse mission operative.

nault Business Booster Tour, iniziativa tutta italiana che ha contribuito ai brillanti risultati commerciali del Gruppo, è ancora più ambiziosa. Naturale, visto lo straordinario successo delle due edizioni precedenti. In particolare, l'edizione 2016 - che ha coinvolto 41 veicoli allestiti, 7 carovane e 150 tappe - ha registrato 25mila visite totali, con oltre mille ordini addizionali conquistati. Quest'anno saranno 10 le carovane di 50 veicoli allestiti che gireranno l'Italia in 200 tappe di presentazione ai clienti professionali. Ai quali Renault offre non solo prodotti ma soluzioni di trasporto all'altezza di richieste

professionali. Merito anche dei centri del network in espansione Renault Pro+, la cui mission è proporre ai clienti professionali prodotti e servizi su misura e una rete di vendita preparata e adeguata alle specifiche necessità. Renault Pro+ accompagna il cliente lungo tutto il percorso: prima, durante e dopo l'acquisto del suo mezzo. "La formazione del personale consulente - aggiunge Petitti - ha richiesto nel 2016 un totale di 11mila ore e i consulenti specializzati di Renault partecipano a un percorso di formazione di 96 ore pro capite arrivando così ad assistere il cliente a 360° nella scelta del

prodotto, della migliore modalità di acquisto in base alle esigenze economiche e fiscali, del migliore allestimento, fino ad arrivare alla gestione dell'usato. Dal 2013 al 2016 il numero di consulenti vendite sono aumentati in Italia del 97 per cento arrivando a 138. La rete dispone di 4mila veicoli e 300 allestiti, oltre a oltre 200 veicoli per test drive. Per quanto riguarda allestimenti e trasformazioni, Renault è in grado di soddisfare le esigenze in diverse applicazioni, come per esempio i comparti food, building, delivery e care & life".

La rete è uno dei quattro pilastri della strategia Renault

per i veicoli commerciali. Gli altri sono i prodotti, i servizi e gli eventi come appunto il Business Booster Tour. Per quanto riguarda i prodotti, Renault vanta a ragione una proposta completa e articolata, con importanti novità: le nuove soluzioni di motricità rinforzata X-Track e Master 4x4, oltre a due importanti novità in tema di mobilità elettrica: il nuovo Kangoo Z.E. (dal secondo quadrimestre 2017) e il Master Z.E. (dal terzo quadrimestre). In definitiva, la gamma Renault è la più completa sul mercato, con ben 4 modelli - Master, Traffic, Kangoo e Clio Van - declinati in un totale di ben 450

versioni. Tra gli LCV di medie dimensioni milita il Renault Traffic, i cui punti di forza comprendono l'abitacolo progettato come un'estensione dell'ufficio, un autentico "ufficio mobile" che integra un insieme di dispositivi intelligenti che semplificano la vita dei professionisti: dai supporti per telefoni e tablet allo spazio per il pc. Traffic è dotato di un'ampia gamma di motorizzazioni che beneficiano delle migliori tecnologie, frutto dell'esperienza e dei successi di Renault in Formula1. Esse offrono una potenza che va da 95 a 120 cv per le versioni single turbo e da 125 a 145 cv per le versioni twin turbo. Il grande furgone Master, rinnovato nel 2014, si presenta con un'offerta motori molto ampia con più livelli di potenza (dCi 110, 130, 145, 165 e 170 cv) e adotta la tecnologia twin turbo. L'offerta è resa ancora più ampia e adattabile alle diverse esigenze professionali grazie all'alternativa tra trazione anteriore e posteriore. Renault Kangoo è equipaggiato con propulsori performanti ed efficienti, tra cui tre Energy, caratterizzati da consumi record nei rispettivi segmenti: Energy dCi 75 e 90; Energy dCi 110; Energy TCe 115. A completamento della gamma del brand Renault c'è la Clio Van che risponde alle esigenze di trasporto urbano. Vasta anche in questo caso la gamma motorizzazioni: benzina 1.2 16V 75 cv, TCe 0.9 90 cv Turbo GPL e diesel 1.5 dCi da 75 cv e 90 cv S&S. Dacia compete con il versatile Dokker Van

che, grazie alle sue dimensioni (lunghezza 4,36 m, larghezza 1,73 m e altezza 1,82 m), propone un generoso volume di carico di 3,3 metri cubi e una lunghezza di carico di 1,9 m, per una portata utile di 750 kg.

Sui servizi il Gruppo Renault mette a disposizione del cliente professionale il know-how della captive RCi Bank and Services proponendogli soluzioni di credito, leasing e noleggio che già assommano il 60 per cento delle vendite effettuate. L'importo finanziato è applicato anche sull'allestimento e questo è un ulteriore vantaggio offerto ai professionisti. Connessi a questa offerta ci sono i servizi assicurativi validi anche per il valore dell'allestimento, così come la garanzia e i contratti di manutenzione.

"In linea generale - conclude Luca Petitti - il 2017 trarrà vantaggio dal proseguimento del superammortamento del 140 per cento, misura fiscale che è stata determinante per i successi del 2016. L'incremento di mercato non sarà però nell'ordine di quello registrato un anno fa dal momento che la sostituzione del parco veicolare si è concentrata soprattutto nel 2016. Per quanto riguarda Renault la nostra ambizione è migliorare ulteriormente il risultato straordinario ottenuto. La nostra strategia per i veicoli commerciali è di natura strutturale: sono anni che lavoriamo sulla rete, sui prodotti e sui servizi, così come su eventi importanti come il Business Booster Tour".

SI AFFIANCHERÀ ALLA NUOVA GENERAZIONE DELLA POPOLARE FURGONETTA KANGOO FULL ELECTRIC

IN ARRIVO A FINE MARZO IL MASTER Z.E., AMMIRAGLIA AMICA DELL'AMBIENTE

La gamma più completa di veicoli commerciali a zero emissioni d'Europa. È il biglietto da visita di Renault, capace di soddisfare anche le esigenze di mobilità alternativa ed ecosostenibile dei suoi clienti professionali. La Losanga ha in progetto il completamento della sua offerta di LCV a propulsione elettrica con una serie di orchestrati "coup de théâtre": l'arrivo nel secondo quadrimestre 2017 del nuovo Kangoo Z.E. dotato di un'autonomia maggiorata e nel terzo quadrimestre 2017 la grossa novità del Master Z.E..

Entrambi i veicoli si aggiungono alla compatta cityvan Twizy Cargo. Leader in Europa da 6 anni, la furgonetta Kangoo Z.E. adotta oggi una nuova batteria da 33 kWh e un nuovo motore ad alta efficienza energetica, l'R60 da 44 kW/60 cv. Nuovo Kangoo Z.E. offre, così, un'autonomia maggiorata di oltre il 50 per cento, pari a 270 km invece dei 170 km della precedente versione, e vanta la maggiore autonomia disponibile sul mercato dei veicoli commerciali elettrici. Nuovo è anche il caricatore da 7 kW AC che consente una ricarica completa in circa 6 ore. Master Z.E. beneficia degli ultimi progressi tecnologici in-

trodotti da Renault nel campo del veicolo elettrico e associa le performance di un motore a elevata efficienza energetica a una batteria di ultima generazione e a una gestione elettronica ottimizzata della stessa. Il risultato è un grande furgone, che propone caratteristiche di carico, un'autonomia e un tempo di ricarica perfettamente in linea con gli utilizzi dei clienti professionali nelle aree urbane e periurbane. Master Z.E. è equipaggiato con batteria "Z.E. 33" di 33 kWh ed è dotato del motore elettrico R75 ad alta efficienza energetica dalla potenza di 57 kW/76 cv, derivato da Zoe. La velocità massima è di 115 km/h e l'autonomia arriva a 200 km. Anche in questo caso occorrono 6 ore per la ricarica completa.

Allo sviluppo tecnologico dei costruttori, ha sottolineato Renault, non segue però la crescita delle opportunità istituzionali offerte alla mobilità elettrica di affermarsi come valida alternativa: l'Italia vale appena lo 0,1 per cento sul mercato elettrico internazionale, classificandosi ultima in Europa, vittima di carenze infrastrutturali e mancanza di incentivi alla promozione della trazione ecosostenibile.



SU STRADA / FIAT FULLBACK DOPPIA CABINA E FIAT FULLBACK CABINA ESTESA

Inarrestabili attaccanti



DOPPIO TEST DRIVE
ALLA GUIDA DEL
NUOVO WORK HERO DI
FCA NATO DALLA
COLLABORAZIONE CON
MITSUBISHI. CAPACE
DI AFFRONTARE ANCHE
LE NECESSITÀ DELLA
VITA QUOTIDIANA, LO
ABBIAMO PROVATO
NEL PERCORSO
MONZA-BRA.
UN VEICOLO VERSATILE
IN OGNI SITUAZIONE,
ROBUSTO E AFFIDABILE.
SCHIERATO NELLA
FASCIA DEI PICK-UP DI
MEDIA PORTATA, IN
VERSIONE CABINA
ESTESA SI PROPONE
CON UN CASSONE PIÙ
LUNGO DI 330 MM.

MAX CAMPANELLA
BRA

Motore 2.4 diesel, trazione 4x4, telaio a longheroni, Fiat Fullback è il gemello del Mitsubishi L200, risultato di un accordo di collaborazione tra il costruttore italiano e quello giapponese. Viene costruito in Thailandia e ha fatto la sua comparsa nelle concessionarie italiane nel maggio 2016. Neanche un anno dal lancio ed è già salito su un podio: Fiat Fullback si è aggiudicato l'importante titolo di Pickup dell'anno 2017, grazie alle sue qualità, merito della bontà del progetto.

L'anno scorso, insieme al Fullback ha esordito una campagna di comunicazione che sottolinea l'anima innovativa e versatile del nuovo pick-up del gruppo Fiat; e lo

abbiamo visto far valere le sue eccelse qualità fuoristradistiche su fondi innevati e fangosi. Per la nostra prova abbiamo scelto come destinazione Bra, città d'arte, di Slow food e del Barocco piemontese. Il percorso si snoda da Monza lungo l'Autostrada A4 per poi proseguire lungo strada statale e infine provinciale. Insomma, ogni ingrediente è previsto per testare il nuovo pick-up medio-grande di casa Fiat, disponibile in versione Cabina Doppia (versione del modello utilizzato nel viaggio di ritorno) e Cabina Estesa (viaggio di andata). Stesso motore ma declinato in due differenti potenze. Differenza sostanziale, il Cabina Estesa permette al professionista l'utilizzo di un cassone più lungo di 330 mm ed è pensato dunque per chi utilizza il veicolo per carichi

di carichi voluminosi; il Cabina Doppia è naturalmente più agevole per chi, pur avendo necessità di carico, sceglie Fullback anche come veicolo personale e per la famiglia.

Prima di partire come sempre un occhio al design. Il termine Fullback indica uno dei ruoli dell'attacco di una squadra di football americano: generalmente il fullback sta dietro o a fianco del quarterback e i giocatori che ricoprono questo ruolo spesso non eccellono in velocità e agilità ma hanno una buona costituzione fisica (devono fare di tutto per fermare i tackles degli avversari).

ROBUSTEZZA AL PRIMO POSTO

Ebbene Fiat Fullback si presenta con proporzioni decisamente sportive: cabina



LA CARTA D'IDENTITÀ

Cognome: Fiat Professional
Nome: Fullback LX
Carrozzeria: Doppia Cabina, Furgone 5 posti, trazione 4WD, 4 porte.
Motore: 2.4 Diesel. Cilindrata: 2.442 cc. Carburante: gasolio. Potenza max: 133 kW/180 cv. Coppia max: 430 Nm.
Livello ecologico: Euro 5+.
Cambio: manuale 6 marce.
Dimensioni (mm): lunghezza 5.285; larghezza 1.815; altezza 1.780; passo 3.000.
Peso totale a terra: 2.905 kg.
Dimensioni cassone (mm): lunghezza 1.520; larghezza 1.470; altezza 475.
Dotazioni: ABS con EBD, TSA (Trailer Stability Assist), LDW (Lane Departure Warning), sette Airbag, multi-information display con illuminazione strumenti regolabile, volante e leva cambio in pelle, aria condizionata e chiusura centralizzata con doppio telecomando, Radio 2DIN con display touch da 7 pollici e Sistema di Navigazione integrato, alzacristalli elettrici, sedili riscaldabili con due opzioni, sedile guida regolabile elettricamente, telecamera posteriore.
Consumi: 6,4 l/100 km (ciclo misto).
Emissioni di CO2: 169 g/km.

Fullback si presenta con proporzioni decisamente sportive che non mancheranno di attirare l'attenzione degli appassionati.

protesa in avanti, sbalzo anteriore ridotto, frontale con deciso tocco di stile italiano (in coerenza con il nuovo timbro stilistico Fiat Professional). Le fiancate hanno nervature ben distinte che slanciano la linea e la parte posteriore è ben raccordata con la cabina. Merita un cenno il vano di carico posteriore che si distingue per la maxi firma Mopar, brand di riferimento per servizi, Customer Care, ricambi originali e accessori per i marchi del gruppo FCA. Mopar ha realizzato una linea esclusiva per il Fullback di accessori per accentuare le doti stilistiche e funzionali del nuovo veicolo Fiat Professional a cominciare dallo sport bar in acciaio inox, che dona un immane tocco sportivo. Per proseguire con la spina, che porta la corrente 12V



all'interno del cassone, e le piastre in acciaio, che impediscono al carico di muoversi e spostarsi anche quando il veicolo è in movimento. E ancora: il gancio traino e le barre portatutto offrono la possibilità di sfruttare al meglio il veicolo nel tempo libero con diverse soluzioni per il trasporto di oggetti, quali box da tetto, sci, windsurf, kayak e biciclette. Completano la gamma numerosi accessori che si accordano in modo armonioso alle caratteristiche tecniche del modello: battitacco personalizzato con il nome del veicolo, modanature laterali a protezione delle porte (che troviamo in versione cromata sul Doppia

Cabina e in tinta carrozzeria sul Cabina Estesa), calotte specchio cromate, sensori di parcheggio posteriori, sovrappeti (in gomma sul Cabina Estesa, in tessuto sul Doppia Cabina), protezione sottoscocca, fari fendinebbia con funzione DRL e tappi copri-valvole tutti rigorosamente brandizzati.

Saliti a bordo, gli interni riflettono sia la funzionalità del veicolo da lavoro, sia il comfort e l'eleganza di un SUV. Nel dettaglio, il veicolo Cabina Estesa che guidiamo nel viaggio di andata presenta il primo di due livelli di allestimento (SX): plancia essenziale ma nel contempo funzionale e completa di au-

toradio con lettore CD e MP3, Bluetooth e comodi sedili in tessuto; nel viaggio di ritorno il Doppia Cabina offre - in allestimento top di gamma LX - una piacevole linea di interni curata nei particolari e nelle finiture, con plancia bicolore nero-silver e sedili in pelle (ma si possono scegliere anche in tessuto), giusta integrazione tra le esigenze di un professionista e di chi cerca anche piacere e comfort di guida.

MOTORE ELASTICO CAMBIO AFFIDABILE

Il pick up Fullback è equipaggiato con un motore turbodiesel common rail da 2,4

litri, propulsore che si caratterizza per il basamento in alluminio dal peso contenuto e per la sovralimentazione con turbocompressore a geometria variabile con intercooler per assicurare massima efficienza. Due i livelli di potenza e coppia. Nel nostro caso nel viaggio di andata il Cabina Estesa è equipaggiato con il propulsore da 150 cv e 380 Nm, mentre al ritorno il Doppia Cabina monta il più potente 2.4 da 180 cv e 430 Nm, decisamente più brillante nelle prestazioni: in autostrada sfioriamo i 160 km/h senza problemi; la velocità massima è pari a 179 km/h, ovvero 10 in più rispetto al fratello minore della famiglia. Entrambi i veicoli montano il cambio manuale a sei marce (esiste tuttavia in alternativa un automatico a cinque marce) con start&stop, una trasmissione agevole e comoda.

Entrambi i modelli in prova sono a trazione integrale (nella gamma è comunque disponibile la versione 4x2 a trazione posteriore. Sicuramente il 4x4 è più apprezzato da coloro che per esigenze lavorative necessitano di raggiungere zone lontane da strade asfaltate o comunque affrontano percorsi off-road impegnativi. A nostra disposizione un selettore elettronico che permette l'inserimento della trazione integrale in modalità "part time" o "full time". La modalità "part time" (ovvero trazione integrale semipermanente) la troviamo già in andata sulla versione SX. Possiamo scegliere tra tre posizioni di guida: 2H

LA CARTA D'IDENTITÀ

Cognome: Fiat Professional
Nome: Fullback SX
Carrozzeria: Cabina Estesa, Furgone 4 posti, trazione 4WD, 2 porte.
Motore: 2.4 Diesel. Cilindrata: 2.442 cc. Carburante: gasolio. Potenza max: 113 kW/150 cv. Coppia max: 380 Nm.
Livello ecologico: Euro 5+.
Cambio: manuale 6 marce.
Dimensioni (mm): lunghezza 5.275; larghezza 1.785; altezza 1.775; passo 3.000.
Peso totale a terra: 2.840 kg.
Dimensioni cassone (mm): lunghezza 1.850; larghezza 1.470; altezza 475.
Dotazioni: ABS con EBD, TSA (Trailer Stability Assist), LDW (Lane Departure Warning), sette Airbag, multi-information display con illuminazione strumenti regolabile, volante e leva cambio in pelle, aria condizionata e chiusura centralizzata con doppio telecomando, Radio 2DIN con lettore CD e MP3.
Consumi: 6,4 l/100 km (ciclo misto).
Emissioni di CO2: 169 g/km.

(percorsi stradali in condizioni ottimali) con trazione prevista sulle due ruote motrici posteriori; 4H, selezionabile a velocità fino a 100 km orari, che distribuisce la trazione sulle quattro ruote motrici consentendo una guida più sicura su percorsi stradali scivolosi e sconnessi; 4L che fornisce marce ridotte per condizioni estreme fuoristradistiche. La modalità "full time" (trazione integrale o permanente) è presente al ritorno nella versione top di gamma LX. In questo caso sono quattro le posizioni di guida: oltre alla 2H e 4H troviamo la 4HLc che prevede il blocco del differenziale centrale distribuendo la coppia equamente fra ruote anteriori e posteriori e migliorando la trazione su percorsi innevati, sabbiosi o su strade fangose. Infine la quarta posizione 4LLc prevede oltre al blocco del differenziale centrale anche l'inserimento delle marce ridotte che assicurano maggiore coppia per affrontare percorsi fuoristradistici estremi. Per chi desidera il massimo è inoltre possibile dotare Fullback di blocco elettronico del differenziale posteriore che consente di ridurre al minimo le differenze di rotazione tra le ruote posteriori, assicurando trazione ottimale su percorsi off-road.

Per quanto riguarda l'architettura delle sospensioni, Fullback presenta, all'avantreno, un raffinato schema a doppi bracci con barra stabilizzatrice mentre, al retrotreno, è presente un assale rigido con balestre multistrato per la massima affidabilità e

robustezza. A proposito di quest'ultima, dovuta in massima parte al telaio a longheroni, nelle campagne cuneesi facciamo una sosta per mettere alla prova Fullback in una missione più impegnativa: un cumulo di balle di fieno ci consente di verificare nella realtà le sue doti di capacità di carico e di veicolo al servizio dei professionisti. La portata è di oltre una tonnellata, ma soprattutto i quasi due metri di lunghezza del cassone nel Cabina Estesa garantiscono di soddisfare ogni tipo di necessità di carico, anche di oggetti di notevoli dimensioni e volumi. E se non dovesse bastare, la massa rimorchiabile supera le tre tonnellate.

Lungo l'autostrada nel viaggio di ritorno abbiamo tempo e modo per testare gli equipaggiamenti disponibili. Non mancano cruise control con limitatore di velocità, ABS con EBD, TSA (Trailer Stability Assist, sistema che aumenta la stabilità in caso di traino), LDW (Lane Departure Warning), sette Airbag (frontali, laterali, a tendina e ginocchia guidatore), multi-information display con illuminazione strumenti regolabile, volante e leva cambio in pelle, aria condizionata e chiusura centralizzata con doppio telecomando. La dotazione infotainment prevede una Radio 2DIN con lettore CD e MP3 (sul Doppia Cabina con navigatore integrato). Giunta la sera scopriamo i fari Bi-Xenon, i sedili in pelle anteriori riscaldabili e il climatizzatore automatico bizona.



Fullback è un valido compagno per il tempo libero, utile per il trasporto di diversi equipaggiamenti.

LE SUE DOTI FUORISTRADISTICHE NON PASSANO INOSSERVATE

PICK-UP DELL'ANNO PER LA STRAORDINARIA FLESSIBILITÀ

Nominato Pick-up dell'anno 2017 dai lettori della rivista francese 4x4 Magazine, Fiat Professional Fullback vanta una grande flessibilità che lo rende adatto a ogni utilizzo, anche quello sulla neve. Grazie alla trazione integrale e al selettore elettronico 4WD, può disimpegnarsi agilmente su terreni impervi e affrontare sforzi molto intensi, come quelli di un percorso fuoristrada a pieno carico.

In particolare, grazie al selettore elettronico 4WD, unico nel suo genere, si può facilmente gestire l'inserimento della trazione integrale permanente che, tramite il differenziale centrale Torsen (dotato di tre frizioni a controllo elettronico), assicura sempre l'ottimale ripartizione della coppia motrice fra ruote anteriori e posteriori e migliora la trazione su terreni fangosi o innevati. L'uso delle marce ridotte, infine, assicura un agile disimpegno anche nelle condizioni più impervie con il veicolo a pieno carico. Queste doti "fuoristradistiche", unite a grande capa-

cià di carico e funzionalità, ne fanno veicolo ideale anche per le attività dei professionisti della montagna: Fullback è veicolo ufficiale della prestigiosa Società Guide Alpine e Maestri di Alpinismo di Courmayeur, una delle realtà più importanti del settore.

Inoltre, il pick-up di Fiat Professional è partner della Scuola di sci Limone Piemonte, della Scuola Sci Sansicario Action e della Courmayeur Activity. Per tutta la stagione sciistica, sulle divise di questi esperti della montagna spicca il logo Fiat Professional, diventando così veri e propri brand ambassador su alcune delle più belle piste italiane. A loro disposizione anche i modelli Talento e Ducato che condividono le stesse doti di affidabilità e sicurezza di Fullback. Tra l'altro, grazie a proporzioni sportive e a un deciso "tocco" di stile italiano, il pick-up di Fiat Professional si trova a proprio agio anche nei contesti più esclusivi, confermandosi modello molto simile a un SUV alto di gamma.



SU STRADA / PEUGEOT EXPERT L1H1

Vero esperto in tutti i mestieri



LA TERZA
GENERAZIONE
DELL'EXPERT
S'INSERISCE NELLA
STRATEGIA DI RILANCIO
E SVILUPPO DEL
MARCHIO DEL LEONE
NEL COMPETITIVO
SEGMENTO DEI VEICOLI
COMMERCIALI.
NEL LOOK RIPRENDE
MOLTI CODICI
IDENTITARI DEL BRAND.
A BORDO INAUGURA
EQUIPAGGIAMENTI
INNOVATIVI PER UNA
GUIDA SICURA E
CONFORTEVOLE.
AL VOLANTE È
MANEGGEVOLE E,
GRAZIE ALL'ALTEZZA
RARA NEL SEGMENTO,
OGNI PARCHEGGIO
RISULTA ACCESSIBILE.

MATTEO GALIMBERTI
LAINATE

Nasce a Valenciennes il Nuovo Peugeot Expert, frutto della nuova piattaforma del Gruppo PSA che dà vita a una famiglia di modelli lanciati tutti l'anno scorso. Accanto a Expert troviamo la sua evoluzione trasporto persone Traveler, secondo una filosofia che caratterizza la nuova strategia produttiva: un furgone pensato per i professionisti, declinato nelle versioni trasporto merci e trasporto persone, e al suo fianco un veicolo in allestimento vip per il trasporto passeggeri. Ecco allora nasce-

re nel sito di Valenciennes Citroën Jumpy e Citroën SpaceTourer, nonché - sulla base di un accordo con la Casa nipponica - Toyota ProAce e Toyota ProAce Verso.

Erede del glorioso Expert che già nel nome intende esprimere il suo carattere di veicolo commerciale ideale per tutte le esigenze di trasporto, oggi il nuovo furgone del Leone si presenta con un look rinnovato. È pur sempre un van utilitario concepito per rispondere a tutte le esigenze professionali, ma già le porte laterali scorrevoli e l'originale Moduwork lasciano pensare alla ricerca di nuovi livelli di comfort e sicurezza. La ter-

za generazione vanta soluzioni tecnologiche all'avanguardia e motori BlueHDi efficienti, elementi che si pongono l'obiettivo di facilitare l'attività quotidiana di chi lavora. Cui si aggiunge un'altezza limitata a 1,90 metri rara nel segmento, grazie alla quale è garantita l'accessibilità in tutti i parcheggi.

DESIGN ROBUSTO E VALORIZZANTE

Mettiamo alla prova la versione furgone standard L1H1 equipaggiato con il propulsore alto di gamma da 163 cv. Partiamo da Monza e prima di raggiungere l'autostrada in

direzione Torino diamo un occhio al nuovo look. Le proporzioni sono armoniose fra parte anteriore, posto di guida e volume posteriore: sbalzi compatti e ruote posizionate ai quattro angoli conferiscono al veicolo un carattere forte e lasciano presagire maneggevolezza e utilizzo ottimale del volume interno. Le linee pure sottolineano la fluidità e modernità della nuova silhouette: cofano corto e alto a sbalzo su un grande fascione paracolpi avvolgente e protettivo (fa subito pensare all'utilizzo quotidiano dei professionisti che si muovono in un ambiente impegnativo). Per il resto Expert rivela la sua ap-

partenza alla gamma Peugeot: proiettori incastonati nella carrozzeria che rimandano alla berlina compatta Peugeot 308; la nuova calandra verticale è quella inaugurata sul SUV Peugeot 2008, in posizione molto alta; il Pack look presenta nel paraurti anteriore una firma luminosa a LED, integrata nei fari a boomerang cromati, autentico rimando alla stradista Peugeot 508. Quella in prova come tutte le motorizzazioni BlueHDi integra il dispositivo SCR (Selective Catalytic Reduction) posizionato a monte del FAP (Filtro Attivo anti Particolato) con additivo. Sono motori conformi alla

norma Euro 6 che dispongono di un'efficace tecnologia di disinquinamento. Il serbatoio di AdBlue, da 22,4 l, assicura un'autonomia di 15mila km. Il pieno di AdBlue si effettua facilmente grazie allo sportellino di riempimento esterno, posizionato nel montante centrale, invisibile quando la portiera del conducente è chiusa. Il nuovo Expert è dotato di dispositivi di protezione del carico non smontabili (come richiede la normativa europea). La parete vetrata isolante offre massimo comfort acustico e termico, oltre a garantire maggiore spazio a chi guida: una volta al volante, riusciamo a reclinare lo

GUIDA INTUITIVA E SEMPRE IN TOTALE SICUREZZA

SI ADATTA IN MODO NATURALE E AUTOMATICO A OGNI TIPO DI TERRENO

La guida del Nuovo Peugeot Expert è confortevole e sicura grazie a numerosi equipaggiamenti di ultima generazione, alcuni dei quali troviamo per la prima volta su un veicolo della gamma del Leone: Avviso del tempo di guida, Allarme Attenzione Conducente, Lettura dei cartelli stradali con raccomandazione dei limiti di velocità e Active Safety Brake.

L'Avviso del tempo di guida invia un avviso se si guida ininterrottamente da due ore a una velocità pari o superiore a 65 km/h: sul cruscotto si accende una spia accompagnata dal messaggio "Pensa a fare una pausa". Di assoluta utilità il Blind Corner Assist Monitoraggio dell'angolo Cieco: un veicolo sulla fila adiacente alla nostra destra nella zona dell'angolo cieco rischiamo di non vederlo e il sistema ci comunica la sua presenza.

Molto comodo il Visio Park 1, che troviamo in aggiunta ai sensori di parcheggio anteriori e posteriori e alla retrocamera: offre una visione aerea a 180° della zona posteriore del veicolo e del suo ambiente. Man mano che arretriamo l'immagine viene composta dalla retrocamera: la vista posteriore com-

prende linee di guida che girano con il volante. C'è un "panettone" che rischiamo di non vedere? La funzione zoom automatica lo individua e ingrandisce la zona posteriore per permetterci di visualizzare la distanza dall'ostacolo. In questo modo le manovre in retromarcia e l'allineamento del furgone rispetto alle linee di parcheggio e agli ostacoli risultano facilitate e l'integrità del veicolo risulta più sicura.

Altro elemento di sicurezza il Grip Control, sistema di motricità brevettato dal Gruppo PSA Peugeot Citroën che permette di estendere il campo di utilizzo del veicolo a strade o tragitti con scarsa aderenza e continuare ad avanzare laddove un veicolo a due ruote motrici rimarrebbe bloccato.

Il sistema si adatta al tipo di terreno che incontra, agendo sulle ruote anteriori, ma lasciando sempre il controllo al conducente: a nostra disposizione abbiamo una rondella zigrinata sulla consolle centrale del cruscotto, con la quale possiamo decidere in qualsiasi momento di lasciare agire l'intelligenza di questo equipaggiamento secondo la modalità Standard o selezionare un'altra modalità (Neve, Fango, Sabbia o ESP Off).





LA CARTA D'IDENTITÀ

Cognome: Peugeot
Nome: Expert L1H1
Carrozzeria: Furgone 3 posti L1H1, trazione anteriore, porta laterale destra scorrevole lamierata e porte posteriori a battente lamierate con apertura 180°.
Motore: 2.0 HDi con FAP. Cilindrata: 1.997 cc. Carburante: gasolio. Potenza max: 120 kW/163 cv a 5.750 giri/min. Coppia max: 340 Nm a 2.000 giri/min.
Livello ecologico: Euro 5.
Cambio: manuale 6 marce.
Dimensioni (mm): lunghezza 4.813; larghezza 1.895; altezza 1.980; passo 3.000.
Peso totale a terra: 3,5 t.
Volume vano di carico: 5 mc.
Dotazioni: ABS, ESP, airbag conducente, immobilizzatore, chiusura centralizzata selettiva con chiave a tre pulsanti, specchietti retrovisori esterni regolabili manualmente, climatizzatore manuale, radio cd Usb con comandi al volante, servosterzo, volante regolabile in altezza e profondità, controllo della velocità di crociera, sistema di assistenza al parcheggio "park assist", computer di bordo, paratia divisoria vetrata con otturatore, alzacristalli elettrici, luci diurne, presa 12 V su plancia e nel vano di carico.
Consumi: 5,31 l/100 km (ciclo misto).
Emissioni di CO2: 139 g/km.

schienale del sedile e arretrarlo molto di più rispetto a un veicolo con parete di separazione standard (in alternativa comunque disponibile).

COMODO A BORDO DINAMICO SU STRADA

A bordo, Expert sovrasta i codici del segmento, a vantaggio dell'ergonomia e del comfort di guida: il predellino facilita l'accesso alla seduta in posizione alta, che domina la strada; plancia e volante, in posizione abbastanza verticale, ci immergono in un universo a metà fra quello del SUV, per la posizione dominante, e quello della berlina per il comfort; il posto di guida associa eleganza dei materiali e ergonomia dei comandi, come il touch-screen sempre a portata di mano (e di sguardo). Ogni sterzata è fluida, merito del servosterzo elettroidraulico con barra antirullo posizionata davanti alla cremagliera: mantiene la consistenza lungo l'autostrada, quando guidiamo a velocità sostenuta, e offre un'assistenza leggera quando siamo in procinto di parcheggiare.

Scendiamo dal veicolo e simuliamo la necessità di un carico: con le porte laterali scorrevoli automatiche è pos-

sibile aprire e chiudere le porte anche con le mani occupate. Un equipaggiamento inedito sul mercato: basta un semplice gesto del piede (e naturalmente avere su di sé la chiave elettronica) per sbloccare e aprire le porte laterali. Allo stesso modo il sistema chiude le porte e blocca automaticamente il veicolo.

Durante il percorso verso Lainate ci dedichiamo alla scoperta dell'abitacolo: due cassette portaoggetti lato passeggero; uno chiuso in alto, di 7 litri di capacità, refrigerato, che può contenere 5 bottiglie da 0,5 l; un vano aperto in basso da 5 litri; un altro vano aperto formato A4 sopra la plancia, da 5 litri, che ci permette di riporre il tablet; due portabicchieri a entrambi i lati della plancia che possono alloggiare una bottiglia da 0,5 litri ciascuno; svuotatasche al centro della plancia e lato passeggero e in ogni porta anteriore, dove troviamo anche un grande vano da 8 litri che può contenere due bottiglie da 1,5 l; un grande vano da 8 litri sotto il divano passeggero anteriore (da due posti) può contenere ad esempio scarpe e un casco da cantiere.

Lungo il percorso, per quanto breve, non possiamo naturalmente non essere con-

nessi: il touch-screen da 7" integra il sistema multimediale, riunendo tutti i servizi dedicati a semplificare tragitti e guida. Ci basta sfiorare lo schermo con un dito o usare i comandi vocali: il riconoscimento vocale offre una sicurezza in più, soprattutto per l'utilizzo delle funzioni Navigazione, Telefono e Media, cui possiamo accedere senza dover distogliere lo sguardo dalla strada. Questo Expert di terza generazione inaugura una navigazione 3D connessa che comprende informazioni sul traffico in tempo reale, lo-

calizzazione e prezzi delle stazioni di servizio e dei parcheggi, informazioni Meteo, ricerca locale di punti d'interesse e zone di pericolo. Grazie alle informazioni sul traffico in tempo reale, questo sistema di navigazione ci fa guadagnare tempo e tranquillità, evitandoci un ingorgo imprevisto.

SEMPRE CONNESSI IN OGNI TRAGITTO

La connessione ai servizi Peugeot Connect è automatica e senza costi supplementari:

attraverso il nostro smartphone - la gamma di modelli di smartphone compatibili è molto ampia - effettuiamo la connessione mediante Bluetooth (ma è possibile utilizzarlo anche via USB o WiFi) e la navigazione 3D connessa integra anche la funzione Mirror Screen per poter utilizzare le nostre applicazioni sul touch-screen in assoluta sicurezza.

Un veicolo che piace ai professionisti. Lo dimostra il premio ottenuto a Parigi alla serata di consegna dei Trofei Argus 2017 al Palais de To-

kyo. Il premio per il veicolo commerciale dell'anno 2017 è stato assegnato al nuovo Peugeot Expert: gli undici giornalisti della giuria hanno considerato questo veicolo nuovo punto di riferimento per comfort e prestazioni. La qualità del servizio offerta dalla Rete della Casa del Leone ai clienti nel settore vendita e post-vendita ha permesso al nuovo Peugeot Expert di imporsi su otto concorrenti. A ritirare il premio David Mac Queen, direttore della gamma veicoli commerciali di Peugeot in Francia.

INDIA PILASTRO DEL PIANO STRATEGICO "PUSH TO PASS"

Groupe PSA e CK Birla insieme per produrre e vendere veicoli

Groupe PSA e il Gruppo CK Birla hanno sottoscritto accordi di joint venture per produrre e vendere veicoli e componenti in India entro il 2020. L'accordo getta le basi di un partenariato a lungo termine fra i due gruppi, rappresentando una pietra miliare nello sviluppo di Groupe PSA in India, uno dei pilastri del suo piano di crescita strategica "Push to Pass". Grazie alla partnership con la Casa del Leone il Gruppo CK Birla rafforza le sue capacità nel settore dei componenti in India.

Il partenariato comprende due accordi di joint-venture tra Groupe PSA e le società del Gruppo CK Birla. Nell'ambito del primo accordo, Groupe PSA deterrà la quota di maggioranza nella joint-venture costituita con HMFCL per l'assemblaggio e la distribuzione di veicoli PSA in India.

In virtù del secondo accordo, viene costituita una joint-venture al 50 per cento tra Groupe PSA e AVTEC per la produzione e la fornitura di gruppi motopropulsori. Gli stabilimenti di produzione per l'assemblaggio dei veicoli e dei gruppi motopropulsori saranno situati nello Stato di Tamil Nadu. La capacità produttiva iniziale sarà di circa 100mila veicoli l'anno e sarà



seguita da un investimento supplementare con il progressivo ampliamento del progetto a lungo termine. La capacità produttiva dei gruppi motopropulsori dovrà soddisfare le esigenze del mercato interno e dei costruttori mondiali.

La performance della struttura industriale sarà sostenuta da un alto grado d'integrazione locale, per raggiungere il

necessario livello di competitività dei costi. Questo partenariato a lungo termine permetterà alle due aziende di contribuire alla crescita del mercato indiano, la cui produzione è prevista in crescita fino a raddoppiare da qui al 2025.

"Questo progetto - ha dichiarato Carlos Tavares, Presidente del Direttorio di

Groupe PSA - che può contare sul forte sostegno del nostro partner indiano, il Gruppo CK Birla, e su una visione condivisa, è conforme alla realizzazione del nostro piano strategico Push to Pass e rappresenta una tappa fondamentale nel percorso di crescita redditizia di Groupe PSA, a livello mondiale, nei principali mercati".



Peugeot Expert propone un volume di carico ai vertici del segmento. Ampie le possibilità offerte agli utenti professionali.

SIGLATO UN CONTRATTO CON UNO DEI PIÙ IMPORTANTI COSTRUTTORI CINESI

GIÀ ELETTRICI PRIMA ANCORA DI SBARCARRE SUL MERCATO

Un 2017 decisamente con il botto quello iniziato per SMRE che ha concretizzato un primo importante accordo di sviluppo e fornitura tra IET e uno dei primi cinque produttori di veicoli industriali al mondo, che già realizza una gamma di veicoli elettrici e che ha deciso di utilizzare per i nuovi modelli la tecnologia MRT sviluppata dal gruppo umbro. L'accordo prevede al termine della fase d'industrializzazione una prima fornitura per la

motorizzazione di mille veicoli. La gamma in sviluppo comprende cinque modelli dalle 2,5 alle 25 t e avvio della produzione a partire dai primi di settembre 2017. L'accordo raggiunto prevede la procedura di omologazione delle cinque piattaforme a cura del costruttore, di cui tre entro dicembre 2017 e le due rimanenti entro giugno 2018. "Io e il mio team - ha commentato Samuele Mazzini, CEO e Fondatore di SMRE - da quasi un anno stiamo lavo-

rando ad accordi di fornitura OEM (Original Equipment Manufacturer, ndr) come questo e oggi vediamo il frutto di anni di sforzi e sacrifici. L'accordo è la conferma di quanto avevamo anticipato in occasione della costituzione della joint venture produttiva in Cina, che ci consente di supportare i grandi costruttori cinesi che già producono migliaia di veicoli commerciali elettrici al mese. La nuova regolamentazione cinese, imponendo vincoli di ef-

ficienza e qualità elevati, di fatto ci ha portato di colpo in cima alla lista dei costruttori di powertrain elettrici per veicoli commerciali. Aver lavorato da sempre con l'obiettivo di elevata efficienza e pesi contenuti sta pagando più di quanto avremmo mai immaginato. Oggi per chi produce componenti per veicoli elettrici la Cina è mercato di riferimento. I nostri nuovi clienti già producono centinaia di veicoli elettrici al giorno, il mercato è in costante crescita e l'elettrico è già una realtà importata. Grazie alle scelte compiute e alle strategie avviate - conclude Samuele Mazzini - stiamo cogliendo le opportunità che si stanno presentando e questo potrebbe essere solo l'inizio".

ACCORDO STRATEGICO TRA SMRE E L'IMPRENDITORE TAN HAO

Asia sempre più elettrica

MAX CAMPANELLA
UMBERTIDE

Sarà per il deciso supporto governativo, favorito dal costante aumento di traffico veicolare (in parallelo con l'incremento della popolazione e dei volumi del trasporto merci nei centri urbani), ma di fatto in Cina la mobilità elettrica sta conoscendo uno sviluppo esponenziale. Tra le trazioni alternative, i Paesi asiatici non stanno scegliendo vie di mezzo, preferendo investire da subito nelle infrastrutture per renderle pronte ad accogliere veicoli che viaggiano a zero emissioni. In tale scenario di massiccia e rapida evoluzione, tra i protagonisti vi è una realtà tutta italiana, precisamente umbra, che sta già portando in Cina il suo know-how, frutto di quasi vent'anni di esperienza in Ricerca&Sviluppo.

È esattamente il 1999 quando Samuele Mazzini, neo ingegnere, fonda la SMRE (Samuele Mazzini Ricci Elisabetta), che in un primo momento si occupa di progettazione di macchine industriali, che da Umbertide, nell'alta valle del Tevere della provincia di Perugia, raggiungono Paesi un po' ovunque nel mondo. Non trascorre che un anno quando Samuele Mazzini si propone una mission per quei tempi assolutamente pionieristica: sviluppare una powertrain per veicoli elettrici, portando nell'elettrico la competenza fino ad allora maturata in termini di performance. Erano anni nei quali di trazione elettrica si parlava ben poco, ma Samuele Mazzini insiste nella sua intuizione che, a distanza di tre lustri, si rivela a dir poco azzeccata.

Realtà italiana all'avanguardia, SMRE si sta sviluppando nel mercato asiatico, attirando l'attenzione di importanti player globali nell'allestimento di veicoli commerciali che individuano nella valenza tecnologica dei sistemi avanzati per veicoli elettrici sviluppati a Umbertide un business destinato a crescere in modo esponenziale nei prossimi anni. La svolta che ha decretato una forte accelerazione a tale sviluppo è arrivata con Tan Hao, noto imprenditore di successo nel settore della produzione e commercializzazione di componenti destinati ai costruttori di veicoli commerciali. Dota-



Samuele Mazzini, CEO e fondatore di SMRE.

to di non comuni doti di coraggio e intraprendenza, Tan Hao dispone oggi, nei mercati asiatici, di una consolidata

Rete commerciale fortemente cresciuta negli ultimi anni.

Dall'alto della comprovata esperienza nell'introduzione e

diffusione di tecnologie e aziende europee in Asia, Tan Hao ha proposto a SMRE una collaborazione strategica che vede come protagonista IET (Integrated Electric Transmission), nata nel 2015 come Divisione SMRE dedicata alla mobilità elettrica: costituire da subito una società cinese - IET China - detenuta dal Gruppo umbro e dallo stesso Tan Hao rispettivamente per il 49 e il 51 per cento. Mission della joint venture: produrre e commercializzare prodotti destinati ai veicoli commerciali nel mercato asiatico già a partire da quest'anno. Tutte le formalità dell'accordo tra SMRE e Tan Hao saranno espletate entro fine marzo: IET fornirà a IET China componenti italiani e supporto tecnologico, di fatto accelerando la sua presenza

in Asia. "Quello asiatico - spiega Samuele Mazzini - è oggi il più importante e dinamico mercato mondiale per veicoli elettrici industriali. L'accordo sottoscritto con Tan Hao è molto ampio e si basa innanzitutto sulla nascita di una joint venture rispetto alla quale SMRE non è un player tra i tanti, ma rivestirà il ruolo di partner tecnico attraverso IET, oggi realtà affermata nel mondo della trazione elettrica per le avanzate soluzioni tecniche e per gli innovativi componenti sviluppati".

Da sempre il focus di SMRE è rappresentato dai veicoli professionali da 2 a 16 t. "Il nostro cavallo di battaglia - precisa Samuele Mazzini - è rappresentato dal kit di elettrificazione che consente in prima fascia la trasforma-

Attraverso IET, suo braccio operativo nello sviluppo di avanzate soluzioni per la mobilità elettrica, il Gruppo Umbro sottoscrive un accordo che di fatto andrà ad accelerare la crescita della sua presenza in Cina e nei mercati asiatici, dove l'elettrico nei veicoli professionali negli ultimi tre anni fa registrare crescite a doppia cifra. "È l'ulteriore conferma della valenza tecnologica dei nostri sistemi", afferma Samuele Mazzini, fondatore e CEO di SMRE.



La sede di Umbertide della SMRE. In centro, uno dei veicoli professionali "trasformati" grazie al kit di elettrificazione che consente il passaggio da veicolo tradizionale a veicolo full electric.



zione del veicolo originario da veicolo a motore a combustione a veicolo full electric. Questo consente di soddisfare la domanda di veicoli elettrici, visto che per il momento

in Europa la produzione è rappresentata da volumi piuttosto bassi". Ad esempio, la partnership con Nissan consente la trasformazione in origine del large van del costruttore nipponico NT400 in veicolo full electric, lo stesso avviene per la gamma Isuzu L. E se si volesse effettuare la trasformazione a posteriori? "Sul piano tecnologico - risponde Samuele Mazzini - siamo pronti, visto che stiamo proponendo il kit per la trasformazione in retrofit sui mercati asiatici. Ma la realtà è che in Cina e nel resto dell'Asia il mercato elettrico è molto evoluto: negli ultimi tre anni abbiamo assistito a una crescita a due cifre. In Europa si registra un incremento ma molto meno esponenziale. Non mancano segnali di forte

interesse, soprattutto in Spagna e Nord Europa, dove sono operativi nostri veicoli per la logistica dell'ultimo miglio e nei servizi di raccolta rifiuti".



FORD

Swinging London

L'OVALE BLU, CHE NELL'AMBITO DELLA PROPRIA STRATEGIA DI SVILUPPO NEL CAMPO DELLA "ELECTRIFICATION" HA ANNUNCIATO L'INTRODUZIONE NELLA PROPRIA OFFERTA GLOBALE, ENTRO I PROSSIMI 5 ANNI, DI 13 NUOVI MODELLI ELETTRIFICATI, STA COLLABORANDO CON LA CAPITALE INGLESE A UN PROGETTO DI SPERIMENTAZIONE DI 12 MESI FINALIZZATO A MIGLIORARE LA QUALITÀ DELL'ARIA GRAZIE ALL'INTRODUZIONE DI 20 TRANSIT CUSTOM HYBRID PLUG-IN SUI PERCORSI URBANI.

GIANCARLO TOSCANO
LONDRA

La capitale inglese crede nell'elettrificazione a beneficio dell'ambiente e si accorda con Ford per la sperimentazione, finora inedita, di veicoli commerciali Hybrid Plug-in. L'ovale blu, che nell'ambito della propria strategia di sviluppo nel campo della "electrification" ha annunciato l'introduzione nella propria offerta globale, entro i prossimi 5 anni, di 13 nuovi modelli elettrificati, sta infatti collaborando con Londra a un progetto finalizzato a migliorare la qualità dell'aria grazie all'introduzione di veicoli commerciali ibridi plug-in sui percorsi urbani.

Il progetto, gestito in collaborazione con l'azienda per la mobilità Transport for London, vedrà debuttare sulle

strade di Londra, per un test di sperimentazione della durata di 12 mesi, una flotta di 20 Transit Custom Hybrid Plug-in (PHEV). I veicoli commerciali, sfruttando la propulsione elettrica per la maggior parte degli spostamenti per le attività urbane, ad esempio per le consegne o gli interventi di manutenzione, saranno in grado di migliorare le condizioni dell'aria e quindi l'impronta ambientale di questo tipo di attività.

A Londra, ogni giorno i veicoli commerciali effettuano circa 280mila viaggi, oltre 13 milioni di km, coprendo il 75 per cento del traffico relativo al trasporto di beni. Nel solo centro di Londra, nei momenti di maggiore congestione operano circa 7mila veicoli commerciali all'ora. Ford fornirà la flotta di Tran-

sit Custom Hybrid Plug-in a una serie di selezionate attività lavorative londinesi, compresa la Transport for London, per sperimentare come tali veicoli possano, da un lato, contribuire a ridurre l'impronta ambientale e, dall'altro, migliorare la produttività di chi è impegnato in attività lavorative nel contesto urbano, l'ambiente più difficile per gli operatori del settore. L'innovativo e impegnativo progetto sarà sostenuto finanziariamente dall'ente governativo Advanced Propulsion Centre.

"Ford, che detiene la leadership come primo costruttore di veicoli commerciali in Europa, ha rivolto il proprio sguardo all'elettrificazione. La collaborazione con i partner londinesi ci permetterà anche di sviluppare nuovi software e tecnologie di con-

nettività per migliorare la qualità della vita nelle realtà urbane congestionate, riducendo emissioni e costi - ha commentato Jim Farley, Presidente e Ceo di Ford Europa - Questo tipo di partnership è la dimostrazione della trasfor-



mazione dell'azienda, che sta affiancando al proprio tradizionale ruolo di costruttore d'auto quello di provider di servizi di mobilità. C'è molto lavoro da fare, ma tanto è anche l'entusiasmo per questa incredibile opportunità".

Ford ha definito la propria strategia di elettrificazione puntando sui modelli di volume, pick-up, Suv, veicoli commerciali e auto ad alte prestazioni, tipologie che beneficeranno della propulsione alternativa in modi differenti ma che ne condivideranno l'incremento dell'efficienza, del piacere di guida e della versatilità. Il progetto di sperimentazione londinese, che inizierà il prossimo autunno, rientra nell'impegno di Ford a collaborare con le più importanti metropoli del mondo per sviluppare soluzioni innovative ai problemi legati alla congestione del traffico e aiutare le persone affinché possano spostarsi agevolmente, oggi e nel prossimo futuro. "Nel settore del trasporto merci, la transizione verso l'utilizzo di veicoli a emissioni ridotte è fondamentale per ripulire l'aria inquinata di Londra - ha detto Sadiq Khan, Sindaco di Londra - Transport for London continua a dare l'esempio grazie all'aumento di veicoli elettrificati nella propria flotta, e i dati che verranno raccolti durante la sperimentazione saranno, certamente, una risorsa inestimabile per LoCITY, il programma che incoraggia la diffusione di mezzi a basse emissioni per il trasporto commerciale".

I Transit Custom Hybrid Plug-in che verranno utilizzati per la sperimentazione a Londra avranno un design avanzato che permetterà loro sia di essere ricaricati attraverso la rete elettrica per viaggi a emissioni zero, sia di utilizzare un motore a combustione efficiente per i viaggi più lunghi. Ford è il primo costruttore su vasta scala di veicoli commerciali a introdurre la tecnologia PHEV in questo segmento di mercato. La flotta sperimentale sarà adoperata per l'utilizzo quotidiano utilizzando un sistema

telematico Ford per la raccolta dei dati relativi alle performance finanziarie, operative e ambientali dei veicoli, in modo da poter meglio comprendere come massimizzare i vantaggi prodotti dalla diffusione di veicoli elettrificati. Lo sviluppo dei 20 Transit Custom Hybrid Plug-in sperimentali è stato supportato dalla sovvenzione di 5,4 milioni di euro da parte dell'Advanced Propulsion Centre. I van sono stati progettati e costruiti presso il centro tecnico di Ford, a Dunton, e presso il Prodrive Advanced Technology di Banbury, entrambi nel Regno Unito, con il supporto di Revolve Technologies. "Il Regno Unito è leader globale nelle tecnologie per motorizzazioni a basse emissioni. Questo nuovo progetto, con un investimento governativo di oltre 5 milioni di euro, assicura molti posti di lavoro nel Regno Unito e dimostra non solo il nostro impegno nella riduzione delle emissioni, ma anche l'intenzione di lavorare con le realtà industriali per la realizzazione di tecnologie di prossima generazione in grado di fare la differenza per la vita delle persone", ha dichiarato Nick Hurd, Ministro per l'industria e i cambiamenti climatici.

Ford, che nel 2016 ha confermato, per il secondo anno consecutivo, la leadership come primo costruttore di veicoli commerciali in Europa, introdurrà la versione ibrida plug-in del Transit Custom in Europa nel 2019, nell'ambito dell'investimento di 4,5 miliardi di dollari che il costruttore ha destinato per lo sviluppo di veicoli elettrificati entro il 2020.

L'elenco dei primi sette modelli elettrificati dei 13 totali che Ford intende lanciare nei prossimi cinque anni comprende, oltre al Custom plug-in, un Suv compatto elettrico (2020, Nord America), una versione ibrida del maxi pick-up best-seller F-150 (2020, Nord America), una versione ibrida dell'iconica Ford Mustang (2020, Nord America), due nuovi modelli ibridi ad alte prestazioni destinati alle forze di polizia e il primo veicolo Ford a guida autonoma destinato a operatori di ride-sharing e fornitori di servizi navetta on-demand (2021, Nord America), che non prevede la presenza fisica di un pilota. Ford, inoltre, insieme ad altri importanti brand come Bmw, Gruppo Daimler e Gruppo Volkswagen, con Audi e Porsche, ha posto le basi per un accordo che vedrà l'implementazione di una rete di punti di ricarica rapida per le auto elettriche, al fine di assicurare la copertura di grandi distanze sulle strade europee..

PENETRAZIONE DEL 13,2 PER CENTO GRAZIE A TRANSIT E RANGER

PRIMATO FORD EUROPEO TRA I COSTRUTTORI DI VEICOLI COMMERCIALI

Ford Motor Company ha venduto nel 2016 ben 1,4 milioni di unità tra vetture e veicoli commerciali, nei principali 20 mercati europei, esprimendo una crescita del 5 per cento rispetto al 2015, con una share del 7,9 per cento.

In 50 mercati europei, Ford ha venduto 1,5 milioni di veicoli, esprimendo una crescita del 4 per cento e una share del 7,7 per cento. Per quanto riguarda i van, Ford raf-

forza la leadership come primo costruttore di veicoli commerciali in Europa, con un aumento della share dello 0,6 per cento rispetto all'anno precedente, toccando nel 2016 quota 13,2 per cento nei principali 20 mercati europei.

Le vendite di veicoli commerciali hanno espresso una crescita del 17 per cento con un record di 330mila unità vendute, grazie soprattutto alla forte spinta del Ford

Transit e alle vendite record del pick-up Ranger.

Le vendite di Transit e Transit Custom sono cresciute del 15 per cento, superando le 200mila unità e stabilendo così un record di vendite nei segmenti combinati 1 tonnellata e 2 tonnellate. Il Ranger, che ha espresso una crescita nelle vendite del 42 per cento, raggiungendo il record di oltre 38mila veicoli venduti, è il best-seller tra i pick-up



VEICOLI COMMERCIALI CITROËN

PER IMPRESE SENZA LIMITI



“SIGNOR ROBINSON? C’È UN PACCO PER LEI.”

Nessuna impresa è impossibile con i Veicoli Commerciali Citroën grazie ad una gamma versatile per ogni esigenza:

- portata utile fino a 1.800 kg
- efficienti motori Diesel BlueHDi o Full Electric
- Grip Control
- Touch Pad
- telecamera posteriore
- navigazione connessa 3D

TI ASPETTIAMO NEI NOSTRI SHOWROOM