



# IL MONDO DEI TRASPORTI

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

## Le flotte sempre più sensibili all'ecologia L'avanzata dei truck a gas



TRA LE AZIENDE DI AUTOTRASPORTO MERCI CHE NEI TEMPI PIÙ RECENTI HANNO INSERITO NEL PROPRIO PARCO VEICOLI ALIMENTATI CON CNG E LNG VANNO SICURAMENTE SEGNALATE LA LC3 DI GUBBIO E LA MAGANETTI DI TIRANO. PARALLELAMEN- TAMENTE AUMENTANO LE STAZIONI PER IL RIFORNIMENTO DEL GAS. FRA GLI IMPIANTI PIÙ RECENTI QUELLI DI GERA LARIO E PONTEDERA QUEST'ULTIMO SOTTO LE INSEGNE DELL'ENI. FONDAMENTALE NEL SETTORE L'ATTIVITÀ DI HAM.

Servizi da pagina 8



SU STRADA CON SCANIA G 320 B6X2\*4NB

### Il trionfo dell'ibrido intelligente

Discreto ed efficiente. Generoso e intelligente. Sono aggettivi che qualificano la proposta Scania di truck ibrido per la distribuzione urbana. Il suo nome è G 320 ed è un autocarro all'avanguardia che non delude le aspettative. Lo abbiamo constatato nel test drive organiz-

zato su un percorso misto, con rilevante traffico urbano, il terreno ideale di azione di questo Scania Hybrid Distribution Truck messo a punto dal costruttore svedese con il chiaro obiettivo di rispondere prontamente e concretamente alle sfide ambientali della mobilità.

Basilico a pagina 14



Italiana Rimorchi

Mollo: "Abbiamo le carte vincenti per puntare in alto"

Italiana Rimorchi si prepara ad affrontare le sfide del mercato del trainato puntando con determinazione sulle caratteristiche vincenti che qualificano il know-how dei marchi Cardì, Merker e Viberti.

A pagina 22



Voith

Rinaldi: "I segreti della piattaforma SmartServices"

Voith Turbo spinge sull'acceleratore dell'innovazione: all'IBE di Rimini ha presentato SmartServices, punto di riferimento evolutivo per i servizi connessi alla componentistica di qualità.

A pagina 44



Iveco Bus

Boggione: "L'Italia sempre nel cuore del nostro business"

La grande attenzione che Iveco Bus ha riservato all'International Bus Expo di Rimini testimonia il ruolo che il mercato italiano continua a rivestire per le strategie di sviluppo e crescita del costruttore.

A pagina 37



La sfida di Multitrax e Multiservice

### UNITI NEL NOME DI KÄSSBOHRER

Servizio a pagina 21

## Nell'inserto allegato dei veicoli commerciali LA GEOGRAFIA DEI FURGONI, OGGI

IL SETTORE DEI VEICOLI LEGGERI DA LAVORO, MOLTO PIÙ CHE NEL MONDO DELL'AUTOMOBILE, VEDE DA SEMPRE I VARI COSTRUTTORI IMPEGNATI IN ALLEANZE E COLLABORAZIONI FINALIZZATE SOPRATTUTTO A RIDURRE GLI INVESTIMENTI PER LO SVILUPPO DI NUOVI MODELLI. IN QUESTO SERVIZIO ABBIAMO CERCATO DI RICOSTRUIRE LA STORIA DEI VARI INTRECCI INDUSTRIALI E COMMERCIALI: UN VERO E PROPRIO QUADRO DELLO STATO DELL'ARTE DI UN SETTORE DI NUOVO IN FORTE CRESCITA.

A cura di Cristina Altieri

# NON TEME LA CONCORRENZA. PERCHÉ NON NE HA.



## Nuovo Volkswagen Amarok.

L'unico con trazione 4MOTION e cambio automatico a 8 rapporti.

Nuovo Amarok è unico. Unico nella categoria con trazione integrale 4MOTION abbinata al cambio automatico a 8 rapporti, per superare ogni ostacolo.

Unico con motore V6 TDI, per performance fuori dall'ordinario. Unico nella versatilità, nella capacità di carico e nello stile. Nuovo Amarok è pronto a guidare il tuo business verso nuovi traguardi. Sali a bordo.

**Nuovo Volkswagen Amarok. Straordinario, in ogni campo.**



**Veicoli  
Commerciali**

## IVECO PROTAGONISTA DELL'ALIMENTAZIONE A GAS

# “Nuovo Stralis NP vero punto di svolta”

MAX CAMPANELLA  
TORINO

Iveco ha un'esperienza ventennale nei veicoli a gas naturale: i primi sono stati messi in strada nel 1996. Nel tempo l'evoluzione tecnica ha portato innovazioni che hanno migliorato le prestazioni e aumentato le possibilità d'impiego: incremento di coppia e potenza dei motori, aumento dell'autonomia, continuo ampliamento della gamma. Nel 2012 Iveco ha iniziato l'industrializzazione delle versioni a gas naturale liquefatto (LNG) che ha cambiato la prospettiva, proiettando lo Stralis verso applicazioni di lungo raggio grazie alla notevole autonomia operativa. Nell'anno che sta per chiudersi, Iveco ha messo a segno due tappe fondamentali nello sviluppo di veicoli alimentati a metano: a febbraio è stato presentato Eurocargo, autentico pioniere nel segmento dei medi sin dal 1991, in versione Natural Power Euro VI; a giugno la seconda, decisiva pietra miliare: Nuovo Stralis NP, primo veicolo progettato per missioni di lungo raggio, con cabina Hi-Way e disponibile per la prima volta in assoluto con il potente motore da 400 cv.

Protagonista di questa evoluzione nella proposta di veicoli a trazione alternativa è la nuova struttura manageriale,



Fabio Pellegrinelli, Gas Business Development Iveco Mercato Italia



con un focus specifico, voluta da Pierre Lahutte, da giugno 2014 Iveco Brand President, che ha istituito posizioni specifiche: manager con competenze specifiche, brillanti e motivati che operano con passione e determinazione nello sviluppo delle gamme a metano. Nella Regione EMEA uomo di punta nell'avviata strategia di Lahutte è Clément Chandon, un passato da Direttore Prodotto Iveco in Francia e una straordinaria passione per il mondo del trasporto e delle sue evoluzioni. In Italia, Chandon ha scelto come Gas Business Development Fabio Pellegrinelli, ingegnere 33enne, giunto in Iveco nove anni fa. In questo periodo Pellegrinelli in Iveco ha vissuto esperienze professionali in Spagna e a Torino si è occupato di prodotti Product Management e Formazione alla Rete. Nel 2012 giunge in Iveco Mercato Italia prima come Sales Area Manager in Lombardia e l'anno scorso nello staff di Ales-

sandro Oitana per occuparsi delle gamme Light e Medium & Heavy.

Lo scorso 1° Maggio, nel continuo sviluppo della “strategia Lahutte”, Clément Chandon e Mihai Daderlat, Business Director Iveco Mercato Italia, gli chiedono di accettare una nuova sfida: occuparsi a 360 gradi dello sviluppo del business legato ai veicoli a gas naturale dal Daily al Nuovo Stralis. “Una sfida - commenta Fabio Pellegrinelli - che rientra nelle molteplici sfide che oggi il mondo del trasporto si trova a fronteggiare: migliorare la qualità locale dell'aria, contribuire a ridurre il riscaldamento globale e ridurre l'inquinamento acustico nei centri abitati. Poter contribuire a raggiungere questi risultati per me rappresenta la vera, importante sfida che mi viene chiesta da Iveco che, sotto tutti questi aspetti, con i veicoli a gas naturale propone un'alternativa concreta e disponibile subito rispetto alle alimentazioni tra-

dizionali. Se prendiamo come esempio il Nuovo Stralis NP 400 cv rispetto alla corrispondente versione diesel le emissioni di ossidi di azoto sono del 35 per cento inferiori, quelle di PM del -90 per cento, le emissioni di CO2 fino al -15 per cento e fino al -95 per cento con uso di biometano e la rumorosità più bassa di tre decibel”.

Perché un trasportatore dovrebbe oggi scegliere un veicolo a gas naturale? “Perché il gas naturale - risponde Fabio Pellegrinelli - è l'unica tecnologia, in particolare nel segmento dei veicoli pesanti, che offre le polivalenze d'impiego e il TCO per impiego su larga scala, senza penalizzarlo sul fronte della flessibilità di utilizzo e dando la possibilità di ridurre i costi operativi. Utilizzare un veicolo a gas naturale consente di ridurre la spesa per il carburante fino al 40 per cento”.

Iveco è stata la prima azienda, nel mondo del trasporto commerciale, a intuire

il potenziale del gas. Ha lanciato varie versioni di camion, furgoni e bus a gas naturale. “Più che leader del mercato - commenta Fabio Pellegrinelli - siamo i creatori di questo mercato. Scelte tecnologiche pionieristiche ci hanno consentito di creare un parco operativo di oltre 15mila veicoli Iveco e Iveco Bus. Oggi Iveco offre una gamma completa a gas naturale. Abbiamo il Nuovo Daily Natural Power con tecnologia CNG, disponibile con MTT da 35 a 72 q disponibile sia furgone, sia a cabina semplice o doppia. La motorizzazione è per tutti 3 l da 140 cv. Abbiamo l'Eurocargo CNG con MTT da 110 a 160 q e molte varianti per adattarsi agli impieghi municipali o alla distribuzione. La motorizzazione in questo caso è 6 l da 210 cv. Infine lo Stralis che è disponibile in moltissime combinazioni. Disponibile in versioni CNG, C-LNG, solo LNG. Le varianti sono cabinato 2 o 3 assi con motore da 330 cv. Oppure gli innovativi trattori con ampia scelta di cabine e motorizzazioni fino al Nuovo Stralis NP da 400 cv con cabina Hi-Way per il lungo raggio. Se una volta i veicoli a gas naturale erano acquistati principalmente per le loro ridotte emissioni, oggi rappresentano un'alternativa al diesel anche come possibilità concreta di utilizzo e leva per i trasportatori per essere più competitivi sul mercato”.

Quanto crescerà il volume dei veicoli a metano nei prossimi anni? “Da 2012 a giugno 2016 - risponde Fabio Pellegrinelli - abbiamo venduto in Europa quasi 900 trattori di cui oltre 560 LNG. Dal lancio del 400 cv di giugno abbiamo raccolto già più di 750 ordini

L'ANNO CHE VOLGE AL TERMINE SARÀ RICORDATO PER DUE AUTENTICHE PIETRE MILIARI NELLO SVILUPPO DEI VEICOLI A GAS NATURALE: A FEBBRAIO LO SBARCO SUL MERCATO DELL'EUROCARGO A METANO, A GIUGNO L'ARRIVO DEL PESANTE STRADALE NATURAL POWER CON LA MOTORIZZAZIONE DA 400 CV. IVECO CI CREDE E LO DIMOSTRA: “NEL BREVE-MEDIO TERMINE VEDREMO VOLUMI CHE SARANNO TRA CINQUE A DIECI VOLTE QUELLI ATTUALI”, Afferma FABIO PELLEGRINELLI, GAS BUSINESS DEVELOPMENT IVECO MERCATO ITALIA.

di questo nuovo prodotto e i numeri sono destinati a crescere ancora. Ci sono molti fattori a sostegno delle nostre previsioni e i volumi cresceranno velocemente in tutta Europa con alcuni paesi tra cui l'Italia che saranno trainanti. Nel breve-medio termine vedremo volumi che saranno tra cinque a dieci volte quelli attuali”.

## LE CARATTERISTICHE DEL PROPULSORE A GAS CHE ALIMENTA IL NUOVO STRALIS NP

### PIÙ COMFORT E MENO CONSUMI A PARITÀ DI CARICO UTILE

Nel segmento high duty la trazione a gas metano è ritenuta inefficace in termini di performance: oggi Iveco Nuovo Stralis NP presenta caratteristiche che dimostrano il contrario. “Per tante applicazioni - spiega Fabio Pellegrinelli, Gas Business Development Iveco Mercato Italia - i veicoli pesanti a gas sono da anni una valida alternativa ai loro omologhi diesel. Quello che mancava sul mercato era un veicolo adatto per essere utilizzato nel lungo raggio senza rinunciare. Ed è questa la grande innovazione che Iveco ha introdotto nel settore quest'anno: il Nuovo Stralis NP è il lancio del primo camion alimentato a gas naturale progettato per le applicazioni a lungo raggio. Il nuovo motore ha 400 cv, potenza assolutamente centrata per un trat-

tore stradale che affronta i percorsi più vari in Italia ed Europa. Il cambio automatizzato è una anteprima nel segmento dei pesanti a gas e rende la guida facile e intuitiva permettendo di sfruttare al meglio le prestazioni del motore e ottenendo la massima efficienza”.

Il layout dei componenti su telaio del Nuovo Stralis NP è specifico per aumentare la capacità dei serbatoi in modo da raggiungere autonomie record: fino a 1.500 km con la versione solo LNG. La cabina Hi-Way per lunghe distanze è la cabina più grande e confortevole nella categoria dei camion alimentati a gas. Il comfort in cabina è massimo grazie anche al motore meno rumoroso. “Tutto ciò - precisa Fabio Pellegrinelli - a parità di carico utile con un trattore

diesel, poiché le due versioni hanno lo stesso peso a vuoto. Gli elementi ci sono tutti per avere performance ed efficienza senza rinunce”.

In Italia la rete CNG comprende 1.100 stazioni distribuite però in modo non uniforme sul territorio. Per questo come FCA, Iveco e Snam hanno siglato un Memorandum of Understanding per lo sviluppo del gas naturale come carburante alternativo ed ecocompatibile. Le tre aziende collaboreranno attivamente per accelerare l'ulteriore sviluppo del CNG per autotrazione con l'obiettivo di un raddoppio delle stazioni di servizio a CNG nei prossimi 10 anni fattore abilitante per il raggiungimento dell'obiettivo di crescita del parco circolante CNG fino a oltre tre milioni di veicoli. Per quanto riguarda la distri-

buzione dell'LNG in Italia non è ancora al livello di altri paesi europei come Spagna, Regno Unito o Olanda, ma la crescita è esponenziale e moltissimi operatori del settore grandi e piccoli stanno investendo forte e vogliono investire nella distribuzione di LNG. “Nel 2014 - spiega Fabio Pellegrinelli - avevamo un punto di erogazione, un anno fa due mentre oggi siamo quasi a dieci stazioni LNG operative che verosimilmente saranno oltre il doppio a fine 2017, grazie anche a iniziative di imprenditori e gas company verso i quali ci siamo fatti promotori diretti. Questo tasso di crescita è destinato ad aumentare ancora. Questi numeri con l'autonomia del Nuovo Stralis NP permettono di coprire quasi tutti il territorio nazionale”.

## 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).

INTERVISTA A MIHAI DADERLAT, BUSINESS DIRECTOR IVECO MERCATO ITALIA

# “Il metano ci guida sulla strada del trasporto sostenibile

FABIO BASILICO  
RIMINI

Rigorosamente gas naturale. Leader europeo nella propulsione a metano, sia compresso che liquefatto, Iveco non poteva non ribadire con forza il suo ruolo nelle politiche industriali per il trasporto eco-sostenibile anche a Ecomondo 2016, il Salone per eccellenza delle tecnologie green. È stato Mihai Daderlat, Business Director Iveco Mercato Italia, a illustrarci nel dettaglio lo stato dell'arte della proposta del costruttore nel promettente settore della mobilità alternativa.

## GREEN WARRIORS

All'interno dell'area Iveco erano infatti esposti i modelli più significativi della gamma, tutti rigorosamente dotati delle più innovative trazioni alternative. In primo piano c'erano ovviamente due anteprime italiane particolarmente interessanti: il nuovo Stralis NP LNG (metano liquefatto) e l'Eurocargo CNG (gas compresso). “Lo Stralis NP AS440S40T/P LNG in mostra a Ecomondo - ha spiegato Mihai Daderlat - è il primo camion in Europa alimentato a gas naturale liquefatto progettato per missioni di lunga distanza, in grado di garantire fino a 1.500 km di autonomia. Il nuovo Stralis NP LNG apre quindi nuovi orizzonti, facendo del gas naturale un combustibile adatto per tutte le missioni, anche quelle internazionali. L'adozione di un carburante pulito permette poi libero accesso nei centri urbani che adottano restrizioni sempre più stringenti in fatto di inquinamento acustico ed emissioni. Il veicolo dispone di un motore Cursor 9 Natural Power Euro VI da 8,7 litri LNG/CNG è in grado di erogare una potenza massima di 400 cv e una coppia massima di 1.700 Nm, esattamente come il suo equivalente diesel, e corrispondente a un rapporto di 10 cv per tonnellata di carico, in linea con gli standard commerciali sulla lunga distanza. Il cambio automatizzato a 12 velocità, novità assoluta su un veicolo a gas, garantisce un incredibile comfort di guida. Inoltre, è dotato di cabina Hi-Way per offrire una zona di lavoro e riposo perfetti per affrontare una missione di lungo raggio”.

Il cambio automatizzato a 12 velocità con sistema Hi-Tronix, di nuova generazione, sviluppato in collaborazione con ZF, è tecnologicamente all'avanguardia e migliora significativamente la durata riducendo i costi. “Il sistema Hi-Tronix - ha continuato Daderlat - riduce la velocità di selezione marce del 10 per cento ed è progettato per disporre di quasi il doppio dei rapporti rispetto alla genera-



Mihai Daderlat, Business Director Iveco Mercato Italia.

zione precedente di cambi automatici. Può aumentare la durata fino a 1,6 milioni di km e riduce le emissioni acustiche di 6 db, l'ideale per le missioni notturne silenziose. Il tutto offrendo un rapporto coppia/massa, un rapporto di trasmissione e un'efficienza al top di gamma. Il design modulare e di facile manutenzione, inoltre, riduce gli interventi e semplifica le riparazioni con un conseguente risparmio. Hi-Tronix offre anche funzioni aggiuntive, come la modalità di manovra (creep) per il funzionamento alle basse velocità, che agisce da convertitore di coppia, la funzione docking, che aumenta l'aderenza sulle superfici scivolose, 4 velocità in retromarcia e nuove prese di forza”.

I miglioramenti introdotti nel Nuovo Stralis NP contribuiscono alla riduzione del 3

per cento del costo totale d'esercizio (TCO) rispetto al modello da 330 cv, già in grado di ridurre fino al 40 per cento il costo del carburante rispetto al suo equivalente diesel. L'ottimizzazione del TCO in chiave “profitabilità aziendale” rimane un must di Iveco.

“Il semplice sistema di post-trattamento senza Ad-Blue, senza filtro antiparticolato e senza rigenerazione attiva, riduce in modo significativo le esigenze di manutenzione e, quindi, i costi - ha commentato Daderlat - Oltre alla riduzione del TCO, il nuovo Stralis NP offre un comfort e una sicurezza eccezionali, grazie al rallentatore idraulico integrato, la funzione Hill Holder e l'Adaptive Cruise Control di serie. Con Stralis NP, Iveco offre una soluzione di trasporto rivoluzionaria che esce dalla nicchia

ALL'INTERNO DELL'AREA ESPOSITIVA IVECO ERANO ALLINEATI I MODELLI PIÙ SIGNIFICATIVI DELLA GAMMA, TUTTI RIGOROSAMENTE DOTATI DELLE PIÙ INNOVATIVE TRAZIONI ALTERNATIVE. IN PRIMO PIANO C'ERANO OVVIAMENTE DUE ANTEPRIME ITALIANE PARTICOLARMENTE INTERESSANTI: IL NUOVO STRALIS NP LNG (METANO LIQUEFATTO) E L'EUROCARGO CNG (GAS COMPRESSO).

ed entra di diritto nel settore del lungo raggio.

Senza contare che i servizi di nuova generazione di Iveco sono di serie sul nuovo Stralis NP: l'esclusiva Garanzia Uptime, che permette di avere il veicolo nuovamente su strada entro 24 ore in caso di guasto, con riparazioni effettuate presso la più vicina Truck Station Iveco, e i servizi di Fuel Consultancy che includono la reportistica e la consulenza TCO2”.

Stralis NP presenta la cabina Hi-Way per le lunghe distanze, progettata attorno all'autista per offrire l'ambiente di lavoro ideale in grado di favorire la massima produttività durante le missioni più impegnative di lunga durata. Grazie all'altezza interna di circa 2 metri e al volume di oltre 10 mc, è la cabina più grande e più confortevole tra i camion alimentati a gas.

L'Eurocargo Natural Power 120EL21/P alimentato a gas naturale compresso (CNG) è dotato di sei bombole per un'autonomia di circa 400 km. Il veicolo è dotato di una versione 210 cv e 750 Nm “super-ecologica” del motore Tector 6 CNG con ulteriori vantaggi significativi in termini di efficienza, emissioni e manutenzione. “Già compatibile con le norme sulle emissioni Euro VI step C - ha proseguito Mihai Daderlat - con il nuovo Eurocargo Natural Power si può entrare nelle zone riservate nei centri urbani, un vantaggio fondamentale nelle missioni multi fermata. Inoltre, i modelli Eurocargo a gas naturale sono estremamente silenziosi, e tale caratteristica li rende perfetti per i servizi urbani notturni”. La propulsione a metano interessa anche il Daily.

A Ecomondo è stato esposto un nuovo Daily Natural Power, modello 35C14N, che utilizza gas naturale compresso e offre un vantaggio nelle aree urbane a traffico limitato grazie al suo funzionamento pulito e silenzioso. Il leggero di Iveco alimentato a metano garantisce le stesse prestazioni e la stessa rapidità di risposta di un motore diesel equivalente. Il motore da 3 litri, con i suoi 136 cv e la migliore coppia di categoria con 350 Nm, può affrontare ogni missione, comprese quelle per il settore ecologia. “Daily Natural Power - ha detto ancora Daderlat - offre ottime prestazioni in termini di consumi che risultano ridotti fino al 40 per cento rispetto all'equivalente versione diesel, garantendo un'autonomia fino a 490 km. È disponibile su tutta la line-up, in versione furgone e cabinato, da 3,5 a 7,2 tonnellate di massa totale a terra. La lunghezza carrozzabile, che può raggiungere i 6,4 metri, garantisce un volu-

me di carico con box fino a 40 mc con il nuovo passo 5.100, rendendo il nuovo Daily Natural Power il veicolo più versatile della categoria”. L'ecologico principe dei leggeri di Iveco era rappresentato anche da un nuovo Daily Electric 35S60, presentato in anteprima a Ecomondo nella versione cabinato. Si tratta del primo veicolo a zero emissioni con trazione elettrica, dotato di motore elettrico da 60 kW che può avere un'autonomia fino a 280 km, in caso di dotazione di tre batterie. Grazie alle modalità di ricarica flessibile, brevettata da Iveco, è possibile ricaricare le batterie tramite dispositivi pubblici o privati e, in caso di ricarica rapida, il tempo medio risulta di circa due ore. Ricordiamo che Daily è il veicolo più versatile all'interno della categoria con la gamma più ampia nel settore da 3,3 a 7,2 tonnellate di massa totale a terra. L'ampia versatilità e varietà delle versioni disponibili - furgone, furgone semivetrato, cabinato, scudato e cabina doppia - apre a molteplici possibilità per un'ampia gamma di missioni.

## FILOSOFIA DI GRUPPO

“Con la partecipazione a Ecomondo 2016 - ha concluso il Business Director Iveco Mercato Italia - Iveco conferma ancora una volta la sua forte inclinazione per le trazioni alternative. Una missione che condivide con l'intero Gruppo CNH Industrial, fortemente impegnato sul fronte del trasporto sostenibile. Il gas naturale, per le sue virtù di basse emissioni inquinanti e di CO2, rappresenta oggi la scelta tecnologica più concreta ed efficace sia dal punto di vista della sostenibilità ambientale sia da quello economico, costituendo oggi l'unico carburante con prospettive di ampia diffusione nel breve/medio termine per risolvere i problemi legati all'inquinamento nelle aree urbane, diventando così l'unica vera alternativa alla benzina e al diesel. Senza dimenticare che, i motori alimentati a gas naturale dimezzano i livelli di rumorosità, un aspetto cruciale per i trasporti pubblici urbani e per gli impieghi nelle ore notturne, ad esempio per la raccolta dei rifiuti. Il gas naturale è il ponte verso il gas ottenuto da fonti rinnovabili, come il biometano, che viene ricavato dal biogas raffinato. Il biometano può ridurre le emissioni di CO2 anche del 100 per cento, senza bisogno di modifiche alla rete di distribuzione del gas naturale esistente o ai veicoli a gas naturale attualmente disponibili sul mercato; inoltre, i veicoli Iveco alimentati a gas naturale, sono già compatibili con Bio-CNG e Bio-GNL, pertanto in grado di offrire l'incredibile opportunità di un trasporto a CO2 neutrale”.



Lo stand Iveco a Ecomondo 2016. Il costruttore ha presentato i modelli più significativi della gamma, tutti con trazioni ecologiche.

# IVECO

## CHI PRIMA ARRIVA, SI INCENTIVA!



**IVECO, IL MODO PIÙ SEMPLICE PER RISPARMIARE.**

Numero verde

**800-800288**

**CORRI IN CONCESSIONARIA  
O CHIAMA SUBITO IL NUMERO VERDE!**

**INCENTIVI STATALI\* SUI VEICOLI A TRAZIONE ALTERNATIVA E SUI VEICOLI DIESEL EURO VI**

### DAILY

Metano: fino a 8.000 Euro<sup>(1)</sup>  
Elettrico: 10.000 Euro

### EUROCARGO

Metano: 8.000 Euro  
Diesel: 7.000 Euro<sup>(2)</sup>

### STRALIS

Metano: fino a 20.000 Euro<sup>(3)</sup>  
Diesel: 7.000 Euro<sup>(2)</sup>

### TRAKKER

Diesel: 7.000 Euro<sup>(2)</sup>

**IVECO È AL TUO FIANCO PER AIUTARTI A TROVARE LA SOLUZIONE PIÙ SOSTENIBILE  
PER TE E PER L'AMBIENTE. TI ASPETTIAMO CON UNA GAMMA COMPLETAMENTE RINNOVATA**

Numero verde  
**800-800288**

lun-ven 8-20 / sabato 8-12

# IVECO

Il tuo partner per un trasporto sostenibile

\* Incentivi rivolti ad aziende di trasporto conto terzi. Dettagli sul contributo statale erogato in base alle disposizioni previste dal decreto del Ministero delle Infrastrutture e dei Trasporti prot. 243 del 19 luglio 2016. Il testo completo del Decreto, le istruzioni operative per la compilazione delle domande, i modelli di domanda sono disponibili sul sito [www.mit.gov.it](http://www.mit.gov.it) <sup>(1)</sup> L'importo del contributo è di 3.500 Euro per ogni veicolo CNG fino a 6,9 t e 8.000 Euro sui modelli 7-7,2 t. <sup>(2)</sup> L'importo del contributo è di 7.000 Euro per ogni veicolo diesel Euro VI (MTT maggiore o uguale a 11,5 t) a fronte di una rottamazione o radiazione in un Paese extra EU. <sup>(3)</sup> L'importo del contributo è di 8.000 Euro per ogni veicolo CNG (gas naturale compresso) e 20.000 Euro per ogni veicolo LNG (gas naturale liquefatto) e C-LNG (doppia alimentazione gas naturale compresso e liquefatto).

## GRANDI CELEBRAZIONI PER IL CENTENARIO DEL QUARTIER GENERALE DI LIONE

## LA CULLA DEL BRAND RENAULT TRUCKS

È stato un 2016 importante per Renault Trucks, impegnata a rendere omaggio a Marius Berliet celebrando la storia degli uomini e delle donne che hanno contribuito, a Vénissieux e a Saint-Priest, nell'hinterland di Lione, allo sviluppo dei celebri camion francesi. Culla del brand Renault Trucks, lo stabilimento di Lione continua a progettare e a realizzare le soluzioni di trasporto di domani.

È nel 1915 che Marius Berliet prende la decisione di acquistare alcuni terreni nella periferia Est di Lione e di costruire uno stabilimento a Vénissieux. A Monplaisir, nell'8° distretto di Lione, ha bisogno di spazio per realizzare i suoi progetti ambiziosi e per soddisfare con urgenza la pressante domanda di autocarri e munizioni, allo scopo

di contribuire agli sforzi militari dell'esercito francese, al culmine della Prima Guerra mondiale. La sfida di Marius è titanica: si tratta di progettare, costruire, attrezzare la sua fabbrica in tempi record, avviando contemporaneamente la produzione. Vinta la scommessa, le successive fasi di ampliamento porteranno la superficie totale dello stabilimento a 387 ettari alla vigilia della Seconda Guerra mondiale. Tuttavia, il progetto di Marius Berliet non ha come unico scopo la costruzione di uno stabilimento: "Nei miei sforzi, traspare il mio grande desiderio di vedere finalmente realizzato il sogno di tutta una vita: la creazione di una vasta e fiorente città industriale".

È con questo obiettivo che nel 1917 nasce la Cité Berliet, stretta-

mente legata al funzionamento della fabbrica; questa città in tutto e per tutto riunisce infatti alloggi, una scuola, un asilo nido e persino una fattoria. Oggi, il quartier generale di Lione è il cuore pulsante di Renault Trucks e costituisce la pietra angolare del complesso industriale del Gruppo Volvo di cui la Casa francese fa parte dal 2001. Vi lavorano oltre 4.000 dipendenti su una superficie di 180 ettari, a cavallo tra i comuni di Vénissieux e Saint-Priest. Comprende un'unità di assemblaggio motori, un'unità di assemblaggio ponti e assali, un centro di imbutitura e una piattaforma logistica per i ricambi.

Oltre alla sede sociale e alla direzione generale di Renault Trucks, il quartier generale di Lione annovera numerose attività terziarie, tra cui la



ricerca che conta 1.300 addetti ed è essenzialmente dedicata allo sviluppo dei veicoli di tonnellaggio medio e delle rispettive motorizzazioni, nonché le soluzioni di trasporto in

ambiente urbano. Uno studio di progettazione riunisce un team di designer internazionali, cui si deve "il disegno" della nuova gamma Renault Trucks lanciata nel 2013.

## RENAULT TRUCKS A ECOMONDO 2016

## A ciascuno la sua soluzione

GUIDO PRINA  
RIMINI

Renault Trucks ha ribadito la sua grande attenzione per il settore della raccolta rifiuti partecipando ancora una volta al salone green Ecomondo di Rimini. Il focus della Losanga sono le soluzioni per il cliente che sfruttino al massimo le potenzialità di allestimento della gamma francese. E in un settore come quello dei servizi di igiene urbana, le specificità richieste dal mercato richiedono un elevato grado di personalizzazione della soluzione di trasporto proposta, che comprende non solo il prodotto ma anche i servizi annessi. Ne abbiamo parlato a Ecomondo con Domenico Rizzo, Direttore Marketing e Comunicazione Volvo Group Trucks Italia: "Renault Trucks - ci ha confermato Rizzo - propone non solo un prodotto all'avanguardia capace di intercettare le esigenze operative e di allestimento delle aziende che si occupano di servizi ambientali ma anche una gamma di servizi che supportano il cliente in tutte le fasi, dall'acquisto al post-vendita. Il motto della Losanga - 'Il mio camion è un centro di profitto' - non è mai stato così attuale".

In termini di prodotto, Renault Trucks può contare su una gamma molto ampia che comprende soluzioni per il trasporto pesante di rifiuti e anche veicoli compatti, maneggevoli e facilmente carrozzabili che entrano senza problemi nei centri urbani e nelle zone di difficile accesso per svolgere attività di pubblico servizio. Maxity Euro 6 rappresenta una proposta ecologicamente all'avanguardia, adatta alle missioni più impegnative in ambito urbano. Disponibile con Mtt di 3,5 o 4,5 tonnellate, Maxity è proposto con due motorizzazioni Euro 6 DTi 3 con potenze di 130 o 150 cv, abbinate a un cambio manuale a 6 marce. Ideale per soddisfare le richieste di utilizzo in ambito urbano, Maxity è un veicolo compatto, leggero e robusto, in grado di gestire un carico utile fino a 2.681 kg. Maxity Euro 6 è e-

quipaggiato con sistema SCR (Selective Catalytic Reduction) che riduce le emissioni inquinanti e opera in abbinamento all'AdBlue nel condotto di scarico. E per ridurre ulteriormente i consumi di carburante e le emissioni di CO<sub>2</sub>, Maxity è dotato anche di sistema Eco-Mode, che mantiene il veicolo sempre nella "zona Eco" anche in caso di pressione della funzione kick-down posta sul pedale dell'acceleratore. Veicolo urbano per eccellenza, protagonista dell'offerta della Losanga nel settore della distribuzione insieme alla gamma D e all'LCV Master, Maxity è progettato per circolare in spazi ristretti, grazie a una carreggiata di 1.573 mm e una cabina avanzata che consente di avere un raggio di sterzata di 4,80 m. "Nell'otti-

tenzione e riparazione. Inoltre, grazie ai pacchetti di manutenzione dedicati a Maxity, il cliente conosce in anticipo i tempi necessari per l'intervento sul veicolo, il prezzo e i dettagli delle operazioni previste. La rete Renault Trucks, poi, garantisce assistenza e riparazione 7 giorni su 7, 24 ore su 24, e l'offerta di ricambi originali Renault Trucks garantisce la continuità delle prestazioni. Nell'ambito dei servizi sono previsti ovviamente anche le soluzioni di finanziamento e assicurazione su misura per l'acquisto o la locazione dei veicoli nonché i servizi di noleggio a breve, medio e lungo termine". L'offerta Maxity Euro 6 comprende veicoli con cabina singola, ruote gemellate, passo di 2.500, 2.900 mm e 3.400 mm e Mtt di 3,5 t, 3,5 t HD e 4,5

zata strategia di sviluppo del trasporto sostenibile, Renault Trucks pone grande attenzione alle propulsioni alternative, tra cui quella elettrica. Un veicolo elettrico, infatti, può operare in condizioni particolari sia in funzione della propria autonomia, sia grazie alla silenziosità che ne permette l'utilizzo in qualsiasi orario del giorno. Maxity Elettrico è un veicolo con Mtt di 4,5 tonnellate alimentato da un motore elettrico asincrono trifase in grado di garantire un'autonomia che può arrivare a un massimo di 100 km. Le caratteristiche salienti di questo veicolo sono: velocità massima di 90 km/h limitata a 70 km/h per ottimizzare l'autonomia, cambio robotizzato, motore elettrico asincrono trifase 400 V/47 kW raffreddato a liquido, coppia massima in

gamma D, segnaliamo un veicolo capace di distinguersi all'interno di un'articolata offerta per il settore raccolta rifiuti: il D Wide CNG con cabina Day Cab, equipaggiato con il motore Euro 6 da 9 litri e 320 cv di potenza massima e disponibile in 2 configurazioni: motrice 4x2 18 tonnellate e motrice 6x2 26 t. D Wide CNG Euro 6 può essere alimentato a gas naturale o a bio-metano (biogas). Il propulsore NGT9 a 6 cilindri offre qualità dinamiche e comfort di guida al pari di un motore diesel tradizionale, mentre allo stesso tempo è in grado di fornire maggiore coppia (1.356 Nm) e bassi livelli di rumorosità. Renault Trucks D Wide CNG Euro 6 dispone anche di cambio automatico Allison serie 3200, particolarmente adatto alle applicazioni

LA LOSANGA PUÒ  
CONTARE SU UNA  
GAMMA MOLTO AMPIA  
CHE COMPRENDE  
SOLUZIONI PER IL  
TRASPORTO PESANTE DI  
RIFIUTI E ANCHE  
VEICOLI COMPATTI,  
MANEGGEVOLI E  
FACILMENTE  
CARROZZABILI CHE  
ENTRANO SENZA  
PROBLEMI NEI CENTRI  
URBANI E NELLE ZONE  
DI DIFFICILE ACCESSO  
PER SVOLGERE ATTIVITÀ  
DI PUBBLICO SERVIZIO.



ca di fornire al cliente delle complete soluzioni di trasporto - ha aggiunto Domenico Rizzo - i servizi abbinati a Maxity cercano di coprire le esigenze quotidiane di tutti gli utilizzatori. La qualità del servizio Renault Trucks si evince a partire dai contratti Start & Drive che prevedono differenti pacchetti di manu-

t. I modelli con Mtt di 3,5 t hanno ruote da 15" mentre quelli da 3,5 t HD e 4,5 t montano ruote da 16". I modelli con doppia cabina e ruote gemellate prevedono due passi da 2.900 e 3.400 mm e versioni da 3,5 t e 3,5 t HD di Mtt (con ruote da 15" e 16") nonché 4,5 t con ruote da 16".

All'interno della sua avan-

partenza (270 Nm), pendenze superabili inferiori al 15 per cento e recupero dell'energia in frenata. Maxity Elettrico è un gioiello tecnologico: con le sue 2 tonnellate di carico utile e le sue dimensioni compatte, presenta le stesse qualità intrinseche dell'omologa versione a gasolio.

Per quanto riguarda la

di raccolta rifiuti. E al fine di soddisfare ogni tipo di esigenza, D Wide CNG è proposto con due capacità di serbatoi: 600 litri (120 mc) di gas compresso a 200 bar ovvero 90 kg di gas stivati in sei taniche, oppure 800 litri (160 mc) di gas compresso o 120 kg di gas contenuti in otto serbatoi. L'autonomia arriva 400 km in

ambienti urbani e interurbani.

Anche Master offre molte possibilità di utilizzo e impiego alle aziende impegnate nel settore della raccolta e gestione dei rifiuti urbani. Il van della Losanga è disponibile con motore Euro 6, Mtt da 2,8 a 4,5 tonnellate e motori da 110 a 170 cv con certificazione Light Duty oppure Heavy Duty. Questo consente di allestire il veicolo con svariate configurazioni, più o meno pesanti. Con l'obiettivo di soddisfare pienamente le esigenze dei propri clienti, Renault Trucks ha studiato una serie di particolari finiture per Master Euro 6 arrivando a offrire ben 5 differenti "pack mestieri" (construction, delivery, controlled temperature, bodybuilder e child transport), che raggruppano gli optional dedicati alle attività dei clienti e facilitano il lavoro degli allestitori. Renault Trucks propone anche delle versioni pack combinabili per permettere ai clienti di configurare il veicolo nel modo più conforme all'attività svolta. Master è dotato di sistema Eco-Mode, che riducendo la coppia del motore contribuisce a diminuire il consumo. Il sistema funziona in combinazione allo Start & Stop che arresta automaticamente il motore quando il veicolo è fermo a un semaforo.

DAIMLER TRUCKS A ECOMONDO 2016

# L'avanzata dei veicoli green



MERCEDES-BENZ E FUSO PROPONGONO SUL MERCATO VEICOLI INDUSTRIALI ALL'AVANGUARDIA DELLA SOSTENIBILITÀ E DELLA COMPATIBILITÀ AMBIENTALE. DAL FUSO CANTER ALL'UNIMOG E ALL'ATEGO, DALL'ANTOS ALL'ECONIC, UNA GAMMA COMPLETA DI SOLUZIONI IN GRADO DI SODDISFARE LE MOLTEPLICI ESIGENZE DEGLI ALLESTITORI E DEGLI OPERATORI DEL SETTORE ECOLOGIA E IGIENE URBANA.

FABIO BASILICO  
RIMINI

La filosofia green di Daimler Trucks si è declinata in occasione dell'ultima edizione del Salone Ecomondo. Protagonisti a Rimini sono stati i brand Mercedes-Benz e Fuso che hanno presentato veicoli industriali all'avanguardia della sostenibilità e della compatibilità ambientale che offrono la soluzione più indicata a ogni esigenza degli allestitori e degli operatori del settore dell'ecologia. Una gamma completa che si distingue per versatilità di impiego e motorizzazioni in grado di conciliare prestazioni, efficienza e compatibilità ambientale. La famiglia dei veicoli più ecologici del brand Mercedes-Benz era ben rappresentata da Unimog, Atego, Antos e ovviamente Econic, protagonista nei servizi municipali in ambito urbano anche in versione NGT a gas naturale. Grande rilievo è stato dato al brand

Fuso con il Canter EcoHybrid, unico veicolo industriale ibrido del mercato, e anche il prototipo 100 per cento Elettrico, l'eCanter, in anteprima Italiana. Rispetto alla versione equipaggiata con motore endotermico, il Canter a trazione ibrida fa risparmiare fino al 23 per cento di carburante e, grazie alle sue caratteristiche, rappresenta la soluzione ideale per i servizi di distribuzione.

L'eCanter rappresenta la versione full electric del light truck. Si tratta di un prototipo in avanzata fase di sperimentazione: già molti clienti europei lo hanno testato positivamente a partire dal 2014. L'eCanter da 7,5 t è spinto da un potente motore elettrico con 185 kW (250 cv) di potenza e 650 Nm di coppia massima, non inquinante e silenzioso. Unimog è il veicolo polivalente per eccellenza, con una tecnologia all'avanguardia che garantisce la massima versatilità d'esercizio in totale sicurezza e gran-



de semplicità. Questo si traduce in un'alta redditività che lo rende il partner ideale per la propria attività. Unimog trova una perfetta applicazione nelle attività di manuten-

zione della rete stradale e viene, infatti, utilizzato in innumerevoli operazioni: dallo sgombero neve e per il traino di autocarri bloccati in inverno, a mezzo di primo inter-

vento nelle operazioni antincendio, fino alla mansione di "lava tunnel" e falcia-erba nella stagione estiva.

Campione di vendite europeo, Mercedes-Benz Atego è il punto di riferimento nel segmento della distribuzione da 6,5 a 16 t di Ptt in fatto di qualità, affidabilità, costi di riparazione e manutenzione e longevità. Numerose le innovazioni introdotte sulla nuova generazione, dalla catena cinematica al telaio e alla cabina di guida. A Ecomondo era presente la versione a telaio ribassato, 1221 LnR, ideale per gli impieghi municipali. Mercedes-Benz ha presentato anche veicoli industriali per il settore ecologia oltre le 18 tonnellate: Antos ed Econic. Con Antos, la Casa della Stella ha introdotto sul mercato una classe nuova: il truck non è il frutto di un compromesso tra modelli leggeri e pesanti, al contrario è stato sviluppato precisamente per soddisfare le esigenze della distribuzione pesante. E poiché i requisiti da soddisfare in questo settore sono molteplici, per Antos sono disponibili diversi tipi di cabina, quattro motori a sei cilindri in linea (OM 936, 470, 471 e 473) che coprono complessivamente 16 livelli di potenza e, a richiesta, tutti i

chi deve montare sul telaio attrezzature specifiche, è la base ideale per realizzare ogni allestimento. Punto di forza sono la grande accessibilità grazie all'ingresso low-entry e la disponibilità della versione a gas naturale.

Econic NGT con alimentazione a gas dimostra che la mobilità sostenibile mirata alla conservazione delle risorse e la redditività non sono inconciliabili. Non solo. Il truck offre una soluzione ottimale per poter soddisfare al meglio le particolari esigenze del segmento dei servizi municipali e di smaltimento dei rifiuti, nella logistica urbana e nelle aree aeroportuali. Grazie ai vantaggi della struttura low entry, all'ecologico motore a gas Euro VI e alla qualità Mercedes, Econic NGT offre diversi vantaggi determinanti per il lavoro quotidiano.

Il 6 cilindri in linea 7.7 litri eroga una potenza massima di 222 kW/302 cv e una coppia massima di 1.200 Nm nella fascia di regime utilizzabile da 1.200 a 1.600 giri/min e regime nominale ribassato a 2.000 giri/min. Al propulsore è abbinato l'efficiente cambio automatico Allison a 6 marce con nuovo software ECO. Il convertitore di coppia, la frizione lock-up, le marce avanti ravvicinate con overdrive e il loro innesto mediante tasto favoriscono la trasmissione della potenza e creano i migliori presupposti per una guida rilassata, senza stress e sicura nello stop and go del traffico urbano.

L'impianto serbatoio con bombole di gas in acciaio composito, ottimizzato nel peso, concorre non soltanto ad aumentare il carico utile fino a 400 kg, ma permette anche capacità da 560 a 700 litri, garantendo così un'autonomia particolarmente elevata. Durante la marcia con alimentazione a gas metano, il veicolo emette quantità estremamente basse di polveri sottili e particolato di fuliggine. Inoltre, nella combustione di metano viene rilasciato il 25 per cento di CO<sub>2</sub> in meno. Senza contare che se si utilizza il biogas, il bilancio di CO<sub>2</sub> risulta addirittura neutrale. Ci sono poi i livelli elevati di silenziosità che rispettano ampiamente i limiti di legge di 80 dB(A).



Il Canter elettrico, nuova frontiera ecologica di Daimler Trucks. In alto e a destra, l'Econic NGT, punto di riferimento Mercedes-Benz nella raccolta rifiuti. In centro, l'Unimog.



IVECO-GRUPO MAGANETTI / PRIMA STAZIONE SELF-SERVICE LNG-CNG D'ITALIA

# Valtellina, tutta sostenibile

REALIZZATA DA HAM ITALIA PER IL GRUPPO MAGANETTI, LA STAZIONE DI GERA LARIO È LA SESTA IN ITALIA ADIBITA AL RIFORNIMENTO DI METANO LIQUIDO E A BREVE IL PRIMO SELF SERVICE ITALIANO ANCHE PER QUANTO RIGUARDA IL GAS NATURALE COMPRESSO. L'EVENTO È STATA L'OCCASIONE PER PRESENTARE IL PROGETTO "LNG VALTELLINA LOGISTICA SOSTENIBILE", FORTEMENTE VOLUTO DAL GRUPPO MAGANETTI E IDEATO IN COLLABORAZIONE CON LEVISSIMA - GRUPPO SANPELLEGRINO.



PAOLO ALTIERI  
GERA LARIO

Nella mappa dell'offensiva del metano come carburante ecologico alternativo, un posto d'onore è occupato da Gera Lario (Co), comune al confine tra le province di Como, Sondrio e Lecco, in Valtellina, che ospita la sesta stazione italiana di rifornimento per metano liquido (LNG). A breve in grado di erogare anche il tradizionale gas naturale compresso (CNG), la stazione di Gera Lario, costruita espressamente per il traffico pesante, è anche la prima in Italia - su oltre 1.000 impianti dell'attuale network CNG italiano - a proporre la modalità di rifornimento carburante self service 24h. È stata realizzata per il Gruppo Maganetti da Ham Italia, società italo-spagnola specializzata nella progettazione, costruzione e manutenzione di impianti, nel trasporto e commercializzazione del gas naturale liquefatto.

Gli Stralis Iveco alimentati a gas naturale liquefatto hanno fatto da cornice alla cerimonia inaugurale che ha visto la presenza di Pierre Lahutte, Iveco Brand Presi-

dent, Matteo Lorenzo De Campo, Amministratore delegato del Gruppo Maganetti, e Stefano Agostini, Amministratore delegato del Gruppo Sanpellegrino. L'evento è stata infatti l'occasione per presentare il progetto "LNG Valtellina Logistica Sostenibile", fortemente voluto dal Gruppo Maganetti, storico leader logistico della provincia di Sondrio, e ideato in collaborazione con Levissima - Gruppo Sanpellegrino. Il progetto punta a promuovere un servizio di trasporto merci e persone su gomma sostenibile dal punto di vista ambientale e che pone al centro l'utilizzo del gas naturale liquefatto (LNG) come alternativa al diesel e alla benzina.

## TERRITORIO DA TUTELARE

Un'iniziativa che acquista un valore particolare in un contesto naturale e paesaggistico unico come quello della Valtellina. Una scelta che si basa sulla possibilità di generare un risparmio dal punto di vista non solo ambientale ma anche economico, visto il minor costo del gas naturale liquefatto, a parità di rendi-

mento energetico, bilanciando quindi le spese di investimento legate all'adeguamento tecnologico. Il gas naturale liquefatto è un carburante oggi concretamente disponibile anche per i mezzi pesanti, come testimoniato dal nuovo Stralis NP, il primo veicolo a gas naturale progettato per missioni di lunga distanza, dotato di motore Iveco Cursor 9 da 400 cv, cambio Eurotronic e doppio serbatoio di LNG, con capacità di 540 litri ciascuno, in grado di garantire fino a 1.500 km di autonomia.

Pierre Lahutte ha espresso grande apprezzamento per il progetto presentato e per la vision imprenditoriale del Gruppo Maganetti, in linea con quella di Iveco, il primo costruttore al mondo nel settore del trasporto commerciale a comprendere il potenziale del gas naturale. "Siamo a un punto chiave nell'evoluzione economica e per il futuro dell'umanità - ha detto il numero uno di Iveco - La sostenibilità è diventata una necessità di sopravvivenza. Nessuna azienda potrà pretendere di avere un valore economico nel futuro se non si pone oggi il problema della sostenibilità".

"Iveco è stata antesignana nell'introduzione del gas naturale come carburante alternativo per camion, veicoli commerciali e autobus - gli ha fatto eco Mihai Daderlat, Business Director Iveco Mercato Italia - La consegna del Minibus Daily Pop Iveco Bus

alimentato a CNG, che la Fondazione Renzo e Nuccia Maganetti hanno donato al Comune di Gera Lario ne simboleggia la conferma". A impegnarsi non è solo Iveco ma tutto il Gruppo CNH Industrial che è stato nominato per il sesto anno consecutivo

azienda industriale leader nel Dow Jones Sustainability World and Europe Index. Anche il Gruppo Nestlé, di cui Sanpellegrino fa parte, è stato proclamato nel 2016 azienda più sostenibile del settore food a livello mondiale secondo il Dow Jones Sustainability Index. "Come azienda - ha dichiarato Stefano Agostini, Amministratore delegato del Gruppo Sanpellegrino - vogliamo far crescere le nostre attività in termini di fatturato ma anche nel modo in cui si vogliono raggiungere questi risultati. La sostenibilità ambientale è quindi fondamentale. Siamo impegnati per fare in modo che le nostre attività abbiano minor impatto possibile sul territorio in cui operiamo, in primis quello valtellinese. Tutti i nostri stabilimenti utilizzano energia da fonti rinnovabili e puntiamo a una sostanziale riduzione dei consumi energetici e all'impiego di materiali riciclabili".

## NUOVE OPPORTUNITÀ

Nel corso del suo intervento, Matteo Lorenzo De Campo, Ad del Gruppo Maganetti, ha richiamato l'attenzione sul significato della nuova apertura, anche per il fatto di essere dislocata al di fuori di una delle direttrici principali del traffico merci. "Si tratta della dimostrazione che anche un territorio come la Valtellina, simbolo di natura e ambiente montano, possa dotarsi di questa tecnologia, oggi concretamente disponibile ovunque ci sia la volontà, da



Da sinistra, Stefano Agostini, Amministratore delegato del Gruppo San Pellegrino, Matteo Lorenzo De Campo, Amministratore delegato del Gruppo Maganetti e Pierre Lahutte, Iveco Brand President. In alto, la stazione di rifornimento di Gera Lario.

## IL GRUPPO MAGANETTI SI È COSTITUITO SESSANT'ANNI FA PER VOLONTÀ DEL FONDATORE RENZO MAGANETTI DE CAMPO: "VOGLIAMO ESSERE LEADER ANCHE NELLA SOSTENIBILITÀ"

Nato 60 anni fa in Valtellina per volontà del fondatore Renzo Maganetti, oggi il Gruppo Maganetti è un punto di riferimento nel mondo del trasporto e della logistica. "Siamo leader nel trasporto pesante in provincia di Sondrio - ci ha detto Matteo Lorenzo De Campo, Amministratore delegato - In effetti il nostro core business è rimasto il trasporto pesante, che garantiamo con una flotta multimarca molto variegata".

Il progetto "LNG Valtellina Logistica Sostenibile", di cui l'inaugurazione della stazione LNG/CNG

di Gera Lario è parte integrante, è il fiore all'occhiello della strategia della sostenibilità di Maganetti. "Il progetto è nato a quattro mani fra noi e Sanpellegrino, con cui abbiamo voluto testare i veicoli della gamma Iveco - ha spiegato Matteo Lorenzo De Campo - Quando poi il progetto ha avuto una visione più ampia si sono aggregate altre realtà. Il respiro è ampio: il progetto prevede di aiutare la Valtellina a sviluppare la sostenibilità in un'area geografica in cui l'ambiente è una risorsa fondamentale. Parliamo di veicoli pesanti, medi, di tra-

sporto rifiuti, di trasporto persone. L'impianto è aperto al pubblico e speriamo che altri trasportatori e operatori logistici seguano il nostro esempio e passino al metano. Avere il distributore qui consente di coprire quasi tutte le rotte possibili per tutte le industrie localizzate in Valtellina. Per quanto ci riguarda, come Gruppo Maganetti vogliamo raggiungere il traguardo di circa il 50 per cento della flotta a metano nei prossimi cinque anni".

"All'inaugurazione della stazione - ha commentato De Campo - abbiamo invitato l'80 per cento

delle aziende produttrici in provincia di Sondrio: la nostra idea è che se il cliente chiede il trasporto a metano, il trasportatore si adegua. Stiamo cercando di investire nel comunicare che la tecnologia del metano non è più cara della tecnologia a gasolio affinché le aziende decidano che i loro prodotti debbano essere trasportati con l'ausilio del gas naturale. Il fatto che i camion abbiano cominciato a circolare e si siano dimostrati efficienti ha senza dubbio acceso l'interesse in realtà aziendali grandi e piccole".



La consegna da parte di **Iveco Bus** del Minibus **Daily Pop** alimentato a CNG, alla Fondazione Renzo e Nuccia Maganetti che lo ha messo a disposizione del Comune di Gera Lario. A fianco, i nuovi **Stralis NP** che entrano nella flotta **Maganetti**.

parte dell'industria locale, di preservare l'ambiente in cui opera. Usfruendo degli incentivi statali in corso, acquisteremo dalla concessionaria Iveco ATL ulteriori 13 nuovi Stralis NP alimentati a LNG, oltre ai 23 già consegnati o in procinto di esserlo: la flotta del Gruppo Maganetti potrà così disporre di 36 veicoli alimentati a LNG, vale a dire il 20 per cento dell'intero parco costituito da circa 170 veicoli multimarca".

"Saremo i primi in Italia a realizzare il self service anche per le autovetture - ha

continuato De Campo - In effetti, la stazione di rifornimento, all'interno dell'ambizioso progetto 'LNG Valtellina Logistica Sostenibile', è parte di un'isola ecologica per la provincia di Sondrio che prevede la realizzazione di punti di ricarica per auto elettriche, noleggio di biciclette a pedalata assistita e produzione di energia eolica. Il distributore è inoltre inserito in un piano che punta al risanamento in senso eco-sostenibile della logistica e dei trasporti in provincia di Sondrio".



## Intervista ad Aldo Bernardini

### "Il mondo dell'LNG è partito alla grande"



**È** soddisfatto Aldo Bernardini, Amministratore e Direttore Tecnico di Ham Italia, la società che ha provveduto alla costruzione dell'impianto di Gera Lario, l'ultimo di una serie che prevede di essere assai lunga. "Recentemente - ha dichiarato - abbiamo inaugurato le stazioni di Novi Ligure (Al) e Castel San Pietro Terme (Bo). Dopo di questi ci aspettano gli impianti di Modena, Parma e Padova. Il mondo del metano liquido sta partendo, sia per quanto riguarda i veicoli circolanti che per la rete distributiva che si sta delineando".

"Nella seconda metà del 2017 - ha proseguito il manager - contiamo di arrivare ad almeno 18-20 stazioni tra Nord e Centro Italia. Il parco circolante oggi non è così grande -120 veicoli a cui si aggiungeranno i 200 mezzi Iveco da consegnare - ma sta prendendo piede. A metà 2017 la filiera sarà partita con camion e rete. L'attività di Ham Italia è dunque soddisfacente: solo noi abbiamo una ventina di stazioni da costruire nel breve termine e altre ancora da costruire in futuro. Senza contare che abbiamo realizzato anche il nuovissimo impianto Eni di Pontedera (Pi). L'investimento per la sola stazione di Gera Lario è superiore ai 600mila euro, senza ovviamente contare le infrastrutture che ci sono intorno".

**Infinite esigenze, infinite soluzioni**



ITALIANA RIMORCHI S.R.L.

Stabilimento di Produzione: Via Tiburtina Valeria km 193,06 - 65028 Tocco da Casauria (PE)

PIVA: IT08811960965 - REAPE 155383

e-mail: [info@italianarimorchi.it](mailto:info@italianarimorchi.it) | tel: +39 08588825350 | fax: +39 08588825270

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

**VIBERTI**

**Italiana Rimorchi**

WILTON GROUP

**FABIO PELLEGRINELLI, GAS BUSINESS DEVELOPMENT IVECO MERCATO ITALIA**

**“STRALIS NP, RETE E INCENTIVI DARANNO ULTERIORE SPINTA AL MERCATO”**

A fare da cornice alla cerimonia inaugurale di Pontedera, gli Stralis Iveco alimentati a Gas Naturale Liquefatto, in primis il Nuovo Stralis NP AS440S40T/P LNG da 400 cv. Fabio Pellegrinelli, Gas Business Development Iveco Mercato Italia, ha richiamato l'attenzione sull'importanza del nuovo impianto per numerosi player del settore, dotati di basi logistiche adiacenti a Pontedera, e per tutti i trasporti afferenti le aree portuali di Livorno e La Spezia. “I Nuovi Stralis NP - ha spiegato Fabio Pellegrinelli - grazie all'elevata autonomia, riformendosi a questa nuova stazione Eni potranno coprire con maggiore efficacia la rotta di collegamento Nord-Centro-Sud Italia sul versante tirrenico. La nuova stazione conferma e supporta la crescente domanda di trasporto sostenibile, esigenza oggi imprescindibile, verso la quale Iveco punta da sempre, e

nella quale può vantare un'esperienza di oltre vent'anni”.

A dare un'ulteriore volata al mercato del trasporto a metano contribuiranno gli incentivi previsti dal decreto ministeriale per le aziende di trasporto che rinnovano la propria flotta con veicoli a trazione alternativa. “Sono previsti - spiega Fabio Pellegrinelli - incentivi per beni strumentali dedicati al trasporto a favore di aziende iscritte all'albo del trasporto in conto terzi. Nel caso della trazione alternativa sono stati stanziati sette milioni di euro ripartiti a seconda della classe di peso e del tipo di alimentazioni. Da 35 a 70 q di mt è stanziato un contributo di 3.500 euro per veicoli alimentati a CNG e di 10mila euro se a trazione elettrica. Per i veicoli medi e pesanti, da 70 q in su, se alimentati a CNG il contributo è pari a 8mila euro per ogni unità, che sal-

gono a 20mila se alimentati a LNG”. Data ultima per la presentazione delle domande il 15 aprile 2017. L'ammontare complessivo dei contributi di cui può beneficiare una singola azienda è pari a 600mila euro, compresi eventuali incentivi per la rottamazione.

Per un veicolo alimentato a gas naturale, il fattore fondamentale è quello dell'autonomia. Ecco entrare in gioco le qualità dei Nuovi Stralis NP nella configurazione a doppio serbatoio LNG con capienza di 1.080 litri, che permettono un'autonomia record di 1.500 km. Questo veicolo dispone del nuovo motore Iveco Cursor 9 Natural Power Euro VI, primo del suo genere a offrire stessa potenza e coppia dell'equivalente diesel. È il primo camion alimentato a gas naturale con cambio automatizzato a 12 velocità: il cambio Eurotronic garantisce basso consumo di carburante e com-

fort di guida. Il veicolo dispone della cabina HiWay molto apprezzata dai professionisti per funzionalità e comfort nelle missioni di lungo raggio.

I miglioramenti introdotti sul Nuovo Stralis NP contribuiscono a un'ulteriore riduzione del 3 per cento del costo totale di esercizio (TCO) rispetto al modello LNG da 300 cv, già in grado ridurre fino a 40 per cento il costo del carburante rispetto al suo equivalente diesel. Il motore eroga una potenza di 400 cv e una coppia di 1700 Nm, come l'equivalente diesel, e presenta un rapporto potenza-cilindrata e intervalli di manutenzione al top di gamma. In modalità silenziosa, tramite un apposito pulsante in cabina, il rumore è limitato al punto da rendere il veicolo perfetto per la distribuzione nei centri urbani e durante le ore notturne.



**SECONDO IMPIANTO ENI PER IL RIFORNIMENTO DI GAS LIQUIDO**

# Rete in forte sviluppo



Da sinistra: **Massimo Prastaro**, Head of Retail Innovation and Development Projects **Eni**; **Paolo Grossi**, Executive Vice President Refining & Marketing **Eni**; **Fabio Pellegrinelli**, Business Development Gas Manager **Iveco**.

IL MARCHIO DEL CANE A SEI ZAMPE METTE IL SIGILLO ALLA QUINTA STAZIONE LNG D'ITALIA, LA SECONDA TARGATA ENI DOPO QUELLA DI PIACENZA. STRATEGICA LA POSIZIONE: A PONTEDERA LUNGO LA FIRENZE-PISA-LIVORNO. PRIMO PIENO A UN IVECO STRALIS DA 400 CV DELLA FLOTTA DI LC3. “IL SEGMENTO È IN CONTINUA CRESCITA E ENI INTENDE FARE LA SUA PARTE DA PROTAGONISTA, IN UNA STRATEGIA DI DIVERSIFICAZIONE CHE CI VEDE IN PRIMO PIANO IN MOLTI PROGETTI”, AFFERMA PAOLO GROSSI, DIRETTORE COMMERCIALE ENI REFINING & MARKETING.

**PAOLO ALTIERI**  
PONTEDERA

Un'avanzata a passi da gigante quella della rete di rifornimento di metano liquido (LNG), che dal 2014 a oggi è arrivata nel nostro Paese a cinque stazioni di servizio, numero destinato a raddoppiare nei prossimi mesi. Un segmento in rapida crescita che vede alcune compagnie petrolifere particolarmente agguerrite, in un'offensiva della quale primi a beneficiare sono gli autotrasportatori che hanno scelto d'inserire nella loro flotta veicoli alimentati a gas naturale.

È il caso di Eni, che ha inaugurato il suo secondo impianto in Italia che eroga metano allo stato liquido per il rifornimento dei veicoli pesanti. Punto di forza del metano liquido la possibilità di stoccare nel serbatoio standard di un veicolo pesante circa tre volte il contenuto energetico del pari volume di metano compresso (CNG). Questo garantisce non solo importanti risparmi di costo e minori emissioni, ma anche elevata autonomia del veico-

lo: fino a mille chilometri con un pieno. La scelta del secondo punto di rifornimento, dopo la stazione di Piacenza, inaugurata nell'aprile 2014, è caduta su Pontedera, presso la Eni Station ubicata lungo la strada di grande comunicazione Firenze-Pisa-Livorno. Entrambi gli impianti rientra-

no nel progetto europeo “LNG Blue Corridors”, lanciato dal marchio del cane a sei zampe con l'obiettivo di sviluppare una rete di stazioni di servizio con metano liquido lungo quattro grandi direttrici commerciali che attraversano l'Europa da nord a sud e da est a ovest.

Un'espansione che dunque non si ferma certo a Pontedera. “Vogliamo continuare - spiega Paolo Grossi, Direttore Commerciale Eni Refining & Marketing - con l'apertura di almeno un paio di impianti l'anno nei prossimi quattro o cinque anni, in modo da arrivare a una decina di stazioni

comprehensive: nel giro di due anni, l'LNG è diventato un settore di grande interesse, che sta coinvolgendo anche altri operatori. Del resto la domanda sta aumentando ed è attesa in crescita nei prossimi anni, grazie anche alla nuova disponibilità di veicoli da parte delle Case costruttrici. Stimmiamo che una Rete costituita da circa 30-40 impianti, ben distribuiti sul territorio, possa soddisfare la domanda dell'autotrasporto e di altri settori interessati, quali quello del trasporto marittimo”.

Un'onda lunga che Eni intende assolutamente cavalcare. “Crediamo - prosegue Paolo Grossi nella maggior diffusione del gas naturale considerata la combinazione positiva tra costo di gestione e riduzione delle emissioni: il metano liquido soddisfa pienamente la rinnovata esigenza di trasporto ecosostenibile. Naturalmente l'LNG è per Eni elemento fondamentale che s'inserisce all'interno di una strategia più ampia di iniziative diversificate: il metano registrerà una quota crescente ma ancora per molti anni minoritaria rispetto alle

alimentazioni tradizionali”.

Eni - protagonista dell'offerta di carburanti alternativi, che in Europa conta già 80 punti vendita che erogano metano e 300 che erogano gpl - lavora su più fronti: nel 2015 è stato lanciato il nuovo carburante Diesel+, prodotto nella bioraffineria di Venezia e costituito per il 15 per cento da componenti rinnovabili, riducendo le emissioni di particolato fino al 40 per cento e di CO2 del 5 per cento. “Quest'anno - precisa Paolo Grossi - registriamo un aumento delle vendite di Diesel+ del 25 per cento rispetto all'anno scorso”.

Durante la giornata inaugurale di Pontedera, per comprendere nel concreto la facilità dell'operazione di rifornimento, è stato possibile assistere alle operazioni di riempimento dei veicoli. Primo a fare il pieno un Iveco Stralis NP da 400 cv, di proprietà di LC3 Trasporti, rinnovando la partnership all'insegna dell'LNG che nell'aprile 2014 ha visto, da assoluti pionieri, scendere in campo tutte e tre le aziende protagoniste: Eni, Iveco e LC3.



**Iveco Stralis NP** al rifornimento di metano liquido presso la nuova stazione **Eni** di Pontedera.

# NUOVO STRALIS *XP*

## TCO<sub>2</sub> 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 TCO<sub>2</sub> 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 31/12/2016. 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.

## LC3 TRASPORTI

# Il futuro è InBlue

AZIENDA CHE NEL 2011 HA FATTO DEL METANO LA SUA STRATEGIA DA ASSOLUTO PIONIERE, IN CHIUSURA DELL'ANNO LC3 LANCIA LA SUA NUOVA SFIDA VERSO UN TRASPORTO SOSTENIBILE: "DA QUI AL 2018 AVREMO UNA FLOTTA DI ALMENO 190 VEICOLI, CIRCA IL 70 PER CENTO DEI QUALI A LNG RISPETTO ALL'ATTUALE 25 PER CENTO", AFFERMA IL GENERAL MANAGER MARIO AMBROGI. AL SUO FIANCO IL FIGLIO MICHELE, PRESIDENTE DELL'AZIENDA: "CON IL BIOMETANO PROSEGUIREMO SULLA STRADA DELLA RIDUZIONE DELL'IMPATTO AMBIENTALE DEL TRASPORTO, DIVENTATA LA NOSTRA PRIORITÀ".



MAX CAMPANELLA  
GUBBIO

È stata la prima azienda di trasporto a credere nel metano, sposando pienamente la strategia di Iveco. È stata la prima a portare su strada il nuovo Stralis NP (Natural Power) alimentato a LNG (metano liquido) da 400 cv, puntando ad allungare sempre più le sue tratte a metano. Ha supportato da vicino ogni sforzo teso ad ampliare la Rete di distribuzione del metano in Italia, da Piacenza (dove grazie a Eni è diventato realtà il progetto presentato dall'azienda alla Regione Lombardia per realizzare il primo distributore a metano liquido in Italia) a Pontedera, dove Eni ha aperto il suo secondo distributore LNG per autocarri, il quinto in Italia. Non poteva che partire da Gubbio, sede di LC3 Trasporti, la nuova sfida con un chiaro obiettivo: diventare la prima azienda sostenibile di trasporto merci su gomma nel nostro Paese.

Il protagonista principale della nuova, avvincente iniziativa di LC3 Trasporti è, oggi come nel lontano

1981, Mario Ambrogi, General Manager, per l'occasione affiancato dal figlio Michele, Presidente dell'azienda. Intervistare uno come Mario Ambrogi, abituato com'è al dinamismo, a pensare al lavoro e ai suoi progetti, è un'impresa titanica. "Avevo 23 anni - riu-

sciamo a fargli dire approfittando della pausa pranzo - quando ho cominciato l'attività di autotrasportatore. Ai tempi i comfort di oggi erano impensabili e anche le vie di comunicazione non erano quelle odierne. Ma c'era un vantaggio: il traffico era molto

meno invasivo rispetto ai tempi moderni. E non è cosa di poco conto: da una parte le code appesantiscono il lavoro dell'autista, dall'altra rendono una percezione spesso errata del trasporto da parte del cittadino comune, che vede il camion come un veicolo



Da sinistra: **Mauro Perin**, Direttore Commerciale **Michelin Solutions**; **Michele e Mario Ambrogi**, Presidente e Ad di **LC3 Trasporti**; **Pierre Lahutte**, **Iveco** Brand President.

che inquina più delle vetture o di altri mezzi di trasporto. Non è così, certamente oggi non lo è per noi".

La scelta del metano distingue LC3 sul panorama delle grandi flotte di trasporto merci. C'è un elemento in particolare che vi ha spinto in questa direzione? "In un primo momento - risponde Mario Ambrogi - a muoverci era la partnership con Iveco, che ha investito in modo massiccio sulla trazione a metano: oggi le performance dello Stralis NP sono del tutto equiparabili a un analogo veicolo a diesel. Lo sono già nel caso del veicolo da 330 cv, del quale abbiamo nella flotta 40 unità che operano dal nostro terminal container di Piacenza, lo saranno a maggior ragione nell'autocarro da 400 cv: le prime cinque unità sono ai primi passi operativi, nel corso dei prossimi mesi arriveremo a 30 unità complessive. Su una flotta che oggi conta in tutto 156 veicoli è già un passo avanti, ma non abbiamo alcuna intenzione di fermarci. Da qui al 2018 avremo una flotta di almeno 190 veicoli, circa il 70 per cento dei quali a LNG rispetto all'attuale 25 per cento".

In termini concreti quale sarà il salto evolutivo di LC3 sul piano dell'ecostenibilità? "Anche grazie al ricorso al biometano - risponde Mario Ambrogi - andremo a diminuire le emissioni di CO2 da oltre un milione di kg di oggi a oltre 10 milioni di kg nel 2018. Per quanto riguarda gli inquinanti, i valori degli ossidi di azoto si riducono di oltre 720mila g nel 2016 a oltre due milioni nel 2018, mentre la riduzione di dispersione di polveri sottili passerà da quasi 31 milioni di mg nel 2016 a circa 103 milioni di mg nel 2018. La riduzione dell'inquinamento acustico è già sceso di un valore corrispondente a una riduzione della percezione all'orecchio umano di quattro volte".

Alle spalle di Mario Ambrogi le immagini del video girato lo scorso maggio a Gubbio: la festa dei ceri (in onore del patrono Sant'Ubaldo) fa da cornice all'arrivo in paese degli Stralis NP da 400 cv, la tradizione che si sposa con l'innovazione. "Oggi - afferma l'imprenditore umbro - la richiesta di mezzi a metano arriva direttamente dalla committenza: dalla filiera della grande distribuzione alla produzione di generi alimentari, le aziende devono giocare a adeguarsi alle nuove e sempre più stringenti normative europee su

emissioni e consumi. La scelta del metano rappresenta una concreta possibilità e LC3 lo sta dimostrando. A ciò si aggiunge una Rete di rifornimento per i veicoli pesanti che sta crescendo in maniera rapida: in pochi mesi abbiamo raggiunto le cinque stazioni di servizio, che entro l'anno prossimo arriveranno almeno a raddoppiare".

## PER UN FUTURO MIGLIORE

Il progetto lanciato da LC3 è stato ribattezzato "Costruiamo il Futuro InBlue" e illustrato a Gubbio in occasione del convegno "L'utilizzo del Metano e Biometano nel Trasporto Merci su Gomma", alla presenza di Riccardo Nencini, Viceministro alle Infrastrutture e ai Trasporti, e di Giuseppe Chianella, Assessore Infrastrutture, trasporti e Mobilità Urbana della Regione Umbria. Ambizioni che fanno parte del dna di LC3 (acronimo di Logicompany3), dal 2009 operativa nel settore dell'autotrasporto (anche a temperatura controllata) e nel trasporto container con un'attenzione costante alle problematiche ambientali. "Nel nostro settore - spiega Mario Ambrogi - l'impatto ambientale è ancora altissimo: solo in Italia lo spostamento di merci su gomma è riconosciuto come il massimo responsabile per ciò che concerne le emissioni inquinanti. Dati alla mano, nel 2013 le emissioni complessive del trasporto su strada sono state di quasi cento milioni di tonnellate di CO2: di queste il 35 per cento sono attribuibili al trasporto merci stradale, di cui circa la metà al trasporto pesante. In questi ultimi anni è cresciuta la consapevolezza di quanto questo settore possa rappresentare un driver decisivo nelle politiche europee di riduzione delle emissioni di gas serra e degli inquinanti atmosferici".

Il progetto LC3 e metano liquido inizia a prendere forma nel 2011, quando l'azienda umbra ottiene il sostegno per la disponibilità di motorizzazioni a LNG che metterà su strada a partire dal 2014: in meno di due anni sono 40 i trattori Iveco Stralis 330 cv di proprietà di LC3, con emissioni di CO2 e polveri sottili molto più basse dei trattori dotati di motori diesel Euro VI. Nel 2014 LC3 ha iniziato il test utilizzando nel concreto della sua attività i primi cinque Stralis Natural Power alimentati a LNG immatricolati in Italia, modello AT440S33T/P C-LNG. Questi veicoli, con un serbatoio criogenico

## MAURO PERIN, DIRETTORE COMMERCIALE MICHELIN SOLUTIONS

### "UNA SQUADRA DI ESPERTI PER RIDURRE I CONSUMI E MIGLIORARE LA SICUREZZA"

Tra le novità del programma InBlue, LC3 ha avviato assieme a Michelin Solutions - con la quale è in essere una collaborazione di lunga data - un progetto per testare i pneumatici specifici in base alla tipologia di trasporto.

Questi test permettono di rilevare pressione e temperatura di ogni singolo pneumatico in tempo reale. A questo si aggiunge un percorso formativo dedicato agli autisti finaliz-

zato a migliorare lo stile di guida e, conseguentemente, la sicurezza su strada.

Oltre alla linea X-Line Energy, pneumatici che equipaggiano di serie gli Iveco Stralis NP, la proposta di Michelin Solutions rappresenta un pacchetto di soluzioni che si pongono l'obiettivo di ridurre il consumo di carburante della flotta. Nel corso del convegno di Gubbio Mauro Perin, Direttore Commercia-

le di Michelin Solutions, ha illustrato due prodotti soluzioni: Effitires e Effifuel.

"Con Effitires - spiega Mauro Perin - Michelin Solutions si occupa di tutto ciò che riguarda la flotta: armonizziamo le operazioni, i compiti amministrativi, la logistica, i prezzi, i fornitori di servizi e il monitoraggio della qualità ovunque in Europa. Sul piano della manutenzione, controlliamo i veicoli con frequenza

in modo da tenere sotto controllo pressione e livelli di usura, sia per ridurre consumi e emissioni sia per migliorare la sicurezza. Una squadra di 500 esperti in tutta Europa si dedica alla gestione dei pneumatici, a supporto dell'azienda di trasporto nella gestione di tutte le operazioni sul posto".

Sono già oltre 300mila i veicoli che vantano un contratto Effitires. L'integrazione della gestione ester-

nalizzata dei pneumatici si chiama Effifuel. "Un approccio complessivo - lo definisce Mauro Perin - verso il risparmio di carburante e la resa chilometrica: un nostro esperto in carburante analizza i dati della flotta e individua le azioni chiave per ridurre i consumi, aiutando poi nel monitoraggio dei risultati delle azioni intraprese. Tutti parametri tenuti sotto controllo, in tempo reale, dalla nostra telematica".

**PIERRE LAHUTTE, IVECO BRAND PRESIDENT**

## “LA STRADA PER IL TRASPORTO A ZERO EMISSIONI ORMAI È BEN TRACCIATA”

“Oggi l’LNG è la migliore alternativa da quando il diesel ha vinto la sfida contro la benzina negli Anni Cinquanta”. Così Pierre Lahutte, Iveco Brand President, ha sintetizzato il punto di forza della gamma a metano Iveco NP (Natural Power), che oggi conta al suo interno i veicoli commerciali leggeri (Daily da 3,5

a 7,2 t), gli autocarri medi (Eurocarro da 11 a 16 t) e i pesanti stradali (Stralis da 18 a 44 t), cui si aggiungono gli autobus. Un ventaglio frutto di continui investimenti per due decenni e di una competenza maturata da anni: era il 2008 quando faceva capolino sul mercato il primo trattore a gas naturale (CNG). “Abbiamo

investito nella tecnologia a gas liquido - ha dichiarato Pierre Lahutte nel suo corso del suo intervento al convegno di Gubbio - e dimostrato che anche un settore complesso, come quello del trasporto merci, può essere sostenibile dal punto di vista ambientale ed economico. La partnership con LC3, che ha scelto Iveco

per essere accompagnata nel progetto InBlue, ne è una chiara dimostrazione”.

L’evento di Gubbio ha rappresentato l’occasione per illustrare il Nuovo Stralis NP AS440S40T/P LNG, primo veicolo a gas naturale progettato per missioni di lunga distanza, dotato di motore Iveco Cur-

sor 9 da 400 cv, cambio Eurotronic e doppio serbatoio di LNG, con capacità di 540 litri ciascuno, in grado di garantire fino a 1.500 km di autonomia. Questi veicoli permettono di ridurre le emissioni di CO2 dal 15 fino al 95 per cento in caso d’impiego di bio-metano, per il cui utilizzo sono già compatibili.



La scelta del metano distingue LC3 nel panorama delle grandi flotte di trasporto merci. Il gas naturale è strategico per il successo.

LNG da 510 litri e quattro serbatoi CNG da 70 litri, hanno dato i risultati attesi permettendo un’autonomia complessiva di oltre 750 chilometri e quindi il loro impiego anche su media e lunga percorrenza. Dal punto di vista della sostenibilità ambientale, gli Iveco Stralis con motore da 330 cv consentono una riduzione del 95 per cento degli ossidi di azoto e del 95 per cento del particolato, mentre le emissioni di CO2 sono ridotte del 15 per cento. Il gas naturale ha un costo alla pompa è inferiore al diesel, consentendo una sensibile riduzione del costo del combustibile, la voce più importante del TCO.

Nel 2015 l’azienda umbra, accertata l’affidabilità dei veicoli Iveco a LNG, sceglie d’incrementare la flotta con ulteriori 35 Stralis NP, modello AT440S33T/P, naturalmente alimentati a LNG. Quest’anno i primi veicoli a metano liquido di LC3 hanno cominciato a uscire

dai confini nazionali e LC3 ha siglato con Iveco un accordo per la fornitura di 30 Stralis NP AS440S40T/P LNG che consentiranno di disporre di una flotta quasi al 40 per cento alimentata a LNG. A gestire la trattativa, come le precedenti, il dealer Centro Italia Veicoli Industriali di Perugia, antesignana nelle tecnologie a gas naturale.

### VISIONE D’AVANGUARDIA

In chiusura del 2016, a distanza di due anni dall’avvio del progetto LNG, l’ulteriore passo avanti che proietta LC3 verso il futuro: il progetto InBlue. “Più che di un progetto - spiega Michele Ambrogio - si tratta di un programma, anzi della descrizione di un’esperienza già in essere che coniuga innovazione e sostenibilità ambientale e rappresenta la sintesi della visione aziendale e la conferma dell’attitudine a continuare a investire in ricerca e sviluppo. Stiamo lavoran-

do al fianco d’istituzioni autorevoli nell’ambito dello sviluppo sostenibile, così come in futuro lo faremo con i più importanti centri universitari italiani”. Quale sarà la mission di InBlue? “Coniugare sempre più - risponde il Presidente di LC3 - l’utilizzo della migliore tecnologia disponibile e in progress con l’approccio innovativo al mercato del trasporto, ove il valore del servizio non è legato al solo trasferimento delle merci da un luogo ad un altro, ma anche all’impatto che tale attività possa avere sull’ambiente e la qualità della vita della comunità e del consumatore”.

Oggi LC3 può contare su una rete di otto filiali distribuite lungo tutto il centro-nord Italia in grado di presidiare l’intera rete autostradale del Paese e su un centro logistico all’avanguardia con sede a Piacenza, dotato di terminal container e un deposito a temperatura controllata. Negli ultimi cinque anni il fatturato è raddoppiato tanto da superare nel 2016 i 40 mi-

lioni di euro. Un risultato che si deve agli investimenti che l’azienda ha realizzato tanto sui veicoli quanto sul capitale umano: grazie al progetto LNG i dipendenti sono cresciuti del 25 per cento arrivando a 211 unità (e si prevede un ulteriore aumento del 20 per cento entro due anni). Un progetto che naturalmente non si ferma ma che, anzi, individua la sua prossima frontiera nel biometano. “Il reparto ricerca e sviluppo - spiega in conclusione Michele Ambrogio - si sta concentrando su tutti i fattori tecnologici relativi al trasporto sui quali agire per ridurre ulteriormente emissioni e inquinanti. La sfida dei prossimi anni sarà alimentare i veicoli a biometano liquido, in modo da proseguire sulla strada della riduzione dell’impatto ambientale del trasporto arrivando ad abbattere l’emissione di CO2 del 95 per cento rispetto a oggi, dando seguito a una serie di collaborazioni già avviate con i primari produttori di biometano liquido”.



## LA TESTIMONIANZA DI LIDL ITALIA NELLE PAROLE DELL’AD EMILIO ARDUINO

### “OGNI GIORNO I CAMION LC3 PORTANO I PRODOTTI FRESCHI NEI PUNTI VENDITA”

Con 575 punti vendita sparsi sul territorio nazionale, LIDL Italia necessita di un supporto costante da parte delle aziende di trasporto, per fornire quotidianamente le merci che occorrono al consumatore finale. Sono circa 280 i mezzi che, di autotrasportatori in conto terzi, si occupano dei servizi logistici di LIDL, numero che arriva a 350 nei periodi dei picchi di lavoro e a fine e inizio settimana, quando occorre il maggiore rifornimento ai punti vendita.

“La nostra rete - spiega Emilio Arduino, Amministratore delegato Servizi Centrali di LIDL Italia - ogni giorno deve essere rifornita di prodotti freschi: frutta, verdura e carne ogni giorno alle sette del mattino devono essere pronti nei nostri 575 punti vendita, che li ricevono in orari notturni”.

La filiera logistica di LIDL Italia si basa su dieci centri logistici, con l’hub di Somaglia (alle porte di Lodi) che svolge il ruolo di terminale di riferimento. “L’hub di Soma-

glia - precisa Emilio Arduino - fornisce circa 60 filiali”. Ed è qui che LC3 svolge il suo lavoro per l’azienda della GDO. “Con LC3 - aggiunge Emilio Arduino - lavoriamo da tempo. Nel 2011 abbiamo avviato insieme un progetto di sviluppo che trova nei camion a LNG la soluzione in grado di mettere insieme le rispettive esigenze di eco sostenibilità ma anche economiche: LIDL è sinonimo di alta qualità a prezzo competitivo, quindi occorre trovare una soluzione che non fa-



cesse lievitare i costi”.

Viene sottoscritto un agreement e arrivano i primi cinque Iveco Stralis a LNG. “Abbiamo cominciato da Somaglia - prosegue Emilio Arduino - e man mano che la flotta a metano di LC3 cresce, anche noi andiamo a utilizzare questi camion su tutta la nostra catena distributiva”. Oggi sono circa 35 gli Stralis LNG di LC3 che operano per LIDL avendo come riferimento l’hub di Somaglia e la vicina stazione di rifornimento Eni di Piacenza.

SU STRADA / SCANIA

# Fuori e dentro la città

CON UN CONSUMO MEDIO DI 5,564 KM CON UN LITRO, E PUNTE DI 6,597 KM/L, L'AUTOCARRO DEL GRIFONE EQUIPAGGIATO CON MOTORE DIESEL E MOTORE ELETTRICO È UN CAMPIONE DI EFFICIENZA E RIDUZIONE DELL'INQUINAMENTO SIA ACUSTICO CHE ATMOSFERICO. IL TEST DRIVE SU PERCORSO MISTO NE HA MESSO IN LUCE LE OGGETTIVE QUALITÀ, A DISPOSIZIONE DEGLI OPERATORI DELLA DISTRIBUZIONE.



FABIO BASILICO  
MONZA

Discreto ed efficiente. Generoso e intelligente. Sono aggettivi che qualificano la proposta Scania di truck ibrido per la distribuzione urbana. Il suo nome è G 320 ed è un autocarro all'avanguardia che non delude le aspettative. Lo abbiamo constatato nel test drive organizzato su un percorso misto, con rilevante tracciato urbano (circa 20 km attraverso tre comuni), il terreno ideale di azione di questo Scania Hybrid Distribution Truck messo a punto dal costruttore svedese con il chiaro obiettivo di rispondere prontamente e concretamente alle sfide ambientali della mobilità.

Equipaggiato con motore diesel e motore elettrico, conforme alla normativa Euro VI, lo Scania G 320 può essere guidato in modalità "solo elettrico" e anche rifornito con 100 per cento biodiesel (FAME) e anche con olio vegetale idrotrattato (HVO). Due caratteristiche vincenti

che durante la prova su strada hanno dimostrato di saper fare la differenza. I dati sui consumi sono evidenti: su un percorso di 134,1 chilometri totali, lo Scania G 320 con massa complessiva di 17 tonnellate, utilizzato in modalità standard - le altre due opzioni sono power ed economy - quindi con gestione elettronica equilibrata della combinazione motore a combustione interna e funzionamento solo elettrico, a seconda dei bisogni e della massima efficienza, ha registrato un consumo di 24,1 litri di gasolio e una media km/l di 5,564, un dato assolutamente rilevante.

### SI MUOVE BENE NEL TRAFFICO

In ambito urbano, la media km/l è scesa a 4,428, pur rimanendo sostanzialmente ottimale considerata la complessità intrinseca del traffico cittadino, caratterizzato da numerosi stop & go. Un contributo importante all'efficiente marcia urbana lo dà senza dubbio lo start&stop. In



Il cruscotto del G 320 concentra ergonomia e funzionalità per l'ottimale gestione delle attività operative da parte del driver.

## LA CARTA D'IDENTITÀ

**Nome:** G 320  
**Cognome:** Scania  
**Tipologia:** autocarro ibrido  
**MTT:** 17.000 kg.  
**Cabina:** CG16.  
**Motore diesel:** Scania DC09 Euro VI 9.3 litri; cinque cilindri in linea; potenza max: 235 kW/320 cv a 1.900 giri/min; coppia max: 1.600 Nm a 1.050-1.300 giri/min; controllo emissioni: Scania DOC, DPF, SCR, ASC; start&stop.  
**Motore elettrico:** potenza max: 130 kW/174 cv; coppia: 1.050 Nm.  
**Capacità batteria:** 1.2 kWh (litio-ioni).  
**Cambio:** Scania E-GRS895 con motore elettrico integrato; Scania Opticruise 12 marce.  
**Rumorosità:** 80 dBA.  
**Pneumatici:** anteriori 315/70 R22.5; posteriori 315/70 R22.5.

una situazione di marcia pressoché stabile, il G 320 ha addirittura toccato la punta di 6,597 km/l, consumando 8,2 litri di gasolio su un totale di 54,1 km.

Dati che dunque confermano la bontà del progetto industriale e ingegneristico Scania che intende così affrontare le sfide impellenti dell'urbanizzazione, una tendenza in continua espansione a cui bisogna rispondere proponendo tecnologie e soluzioni che aiutino gli utilizzatori finali a soddisfare le esigenze dell'inevitabile trasporto in città di beni e persone. Il veicolo ibrido del Grifone è estrema-

mente flessibile e quindi in grado di passare da una guida silenziosa e priva di emissioni a una con livelli di CO2 estremamente ridotti, anche a elevata capacità di carico.

### ACCOPPIATA VINCENTE

La catena cinematica ibrida prevede il motore standard Scania cinque cilindri in linea da 9 litri e 320 cv, a cui viene affiancato un potente motore elettrico da 130 kW/174 cv e coppia di 1.050 Nm, installato tra l'unità endotermica e la versione speciale della trasmissione automatica Scania

dotata di un sistema Opticruise a 2 pedali e 12 marce. La capacità utilizzabile della batteria raggiunge 1.2 kWh, quindi si tratta di un utilizzo energetico moderato basato sull'equilibrio tra la vita utile e l'autonomia della batteria. Questa configurazione è stata studiata con molta attenzione dai tecnici Scania. Quella di non massimizzare la distanza di guida in modalità solo elettrico è stata una scelta intenzionale e i 2 chilometri circa registrabili su percorso pianeggiante con peso complessivo di 15 tonnellate ha rappresentato uno step importante. Non utilizzando l'intera

capacità fisica della batteria permette di limitarne il caricamento e lo scaricamento, aumentandone di conseguenza la vita utile. A trarne beneficio è l'economia di gestione del mezzo da parte dell'azienda di trasporti ma anche il livello di guidabilità del truck, che usufruisce di un sistema ibrido intelligente che sa quando e quanto "dosare" la modalità elettrica e quella tradizionale a gasolio. Lo abbiamo constatato su strada, in particolare in ambito urbano, dove il G 320 si comporta con la massima flessibilità e la giusta dose di equilibrio, ricorrendo alla modalità elettri-

G 320 B6X2\*4NB

# trionfa l'ibrido intelligente



Il tetto della cabina dello Scania ibrido. A bordo, spazio ed ergonomia caratterizzano un ambiente di lavoro moderno.

ca nei modi e tempi giusti, coadiuvando il motore termico nella guida efficiente.

I test effettuati da Scania hanno dimostrato che, in un tipico scenario di guida, l'autocarro ibrido da 17 tonnellate riduce il consumo di carburante del 18 per cento rispetto a un veicolo convenzionale. La maggior parte del

risparmio di carburante (due terzi) è derivata dal riciclaggio della potenza al freno mentre il resto è dovuto allo spegnimento del motore a basse velocità e alla maggiore efficienza del sistema elettrico ausiliario.

In modalità solo elettrico l'autocarro può raggiungere una velocità di 45 km/h a mo-

tore spento o in folle al fine di attivare i sistemi ausiliari come il compressore dell'aria. Grazie ai carburanti alternativi, le emissioni di CO2 scendono addirittura del 92 per cento. Ovviamente, va anche considerato che il motore elettrico e la notevole riserva di energia sono principalmente destinati alle fasi finali di

un percorso distributivo critico, ad esempio durante la guida in una zona urbana sensibile al rumore o quando occorre limitare del tutto le emissioni in un ambiente chiuso. Sullo G 320 l'intero pacchetto di ibridazione, con tutti i suoi componenti, batteria inclusa e motore elettrico escluso, aumenta il peso del veico-

lo di un totale di 790 kg.

A bordo, la cabina del G 320 è un concentrato di spazio e funzionalità, a tutto vantaggio del driver e del suo lavoro. Il sedile conducente è pneumatico e regolabile, quello del passeggero è un modello standard, dal momento che solitamente non è previsto un passeggero nelle missioni d'impiego del veicolo. In più, è reclinabile dando modo al driver di usufruire di un pratico ripiano. Ovviamente, è possibile dotare il truck di un sedile passeggero pneumatico.

ciclare la potenza al freno per ricaricare la batteria. Gli stili di guida che si rivelano efficienti per i veicoli diesel convenzionali lo sono anche per quelli ibridi. Il segreto, spiega Scania, sta nella guida previsionale e nell'uniformità della frenata.

L'utilizzo eccessivo dei freni al fine di caricare la batteria non è dunque una strategia efficace poiché, nella quasi totalità dei casi, è meglio sfruttare la velocità e lasciare che il veicolo proceda per inerzia. L'energia aggiuntiva del motore elettrico contribuisce a rendere l'esperienza di guida ancora più piacevole, con cambi marcia più rapidi e operazioni più uniformi anche nel traffico più intenso o negli spazi ristretti.

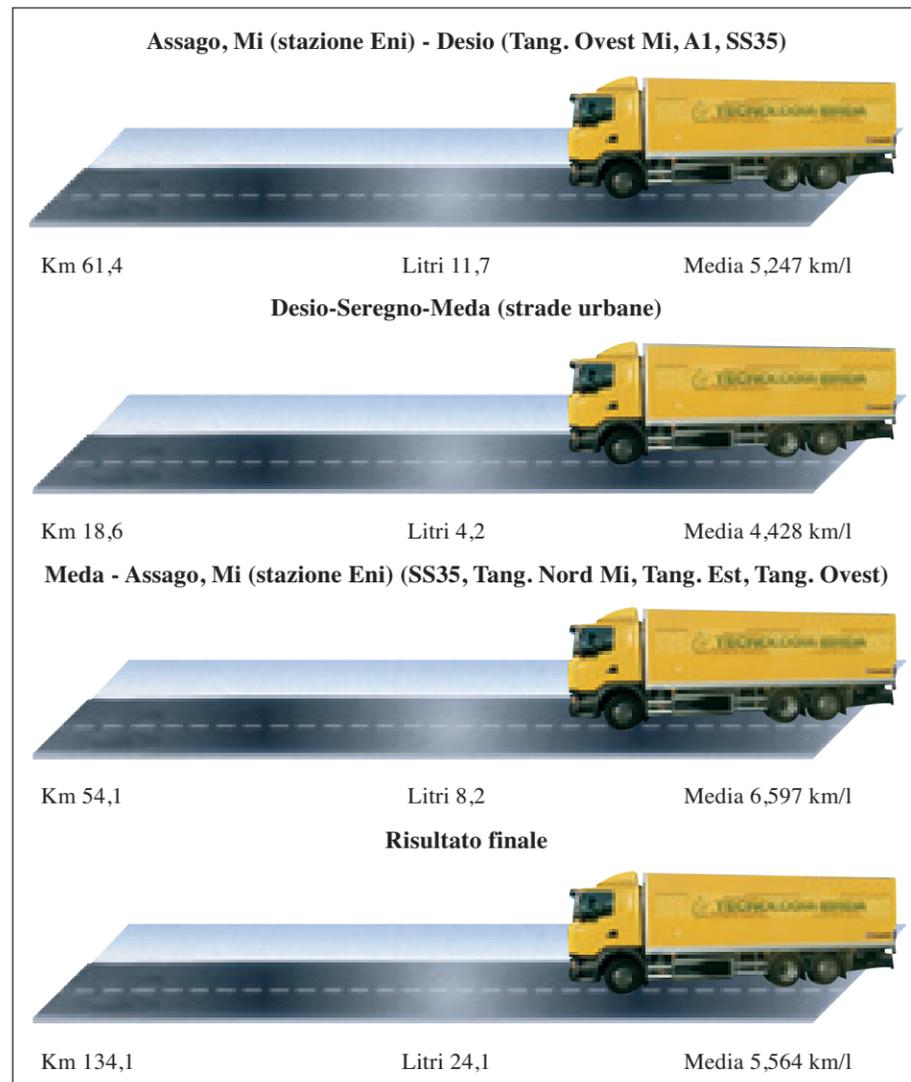
Ricordiamo infine che Scania sviluppa veicoli ibridi da decenni e nel 2014 ha lanciato un autobus ibrido con una catena cinematica contenente una tecnologia molto simile a quella dell'autocarro ibrido.

## SPECIALE PER L'IBRIDO

Il moderno sistema Scania Driver Support (sul cruscotto) è fornito in una versione speciale per gli autocarri ibridi. Dal Driver Support tutta la situazione di marcia è sotto controllo, anche ciò che concerne il sistema di frenata uniforme, che consente di ri-



Un altro dettaglio della cabina dello Scania G 320. Sopra, il logo "hybrid" che identifica immediatamente l'innovativa proposta del Grifone per la distribuzione urbana ecologica.



## CNH INDUSTRIAL PER IL SETTORE AGRICOLO

# Scende in campo la tecnologia vincente



LEADER MONDIALE NELLE MACCHINE VENDEMMIATRICI E PER LA RACCOLTA DELLE OLIVE, OLTRE CHE NEI TRATTORI SPECIALISTICI, NEW HOLLAND AGRICOLTURE È STATA PREMIATA PER BLUE CAB 4, UNA CABINA DI CONCEZIONE INNOVATIVA PROGETTATA ATTORNO A CAPISALDI COME LA SICUREZZA E IL BENESSERE DELL'OPERATORE, CHE SI AVVALE DEL SISTEMA DI FILTRAZIONE PIÙ AVANZATO DEL SETTORE. IMPORTANTI RICONOSCIMENTI VENGONO ANCHE DALLA CINA, DOVE CNH INDUSTRIAL HA UNA POSIZIONE LEADER NEL SETTORE AGRICOLO ANCHE GRAZIE AL BRAND CASE IH.

**GIANCARLO TOSCANO**  
LONDRA

CNH Industrial e il suo brand New Holland Agriculture sono stati premiati con il lusinghiero Technical Innovation Award all'Eima 2016, l'Esposizione internazionale biennale di macchine per l'agricoltura e il giardinaggio che si è tenuta a Bologna nella prima metà di novembre. Oggetto del riconoscimento l'innovativa Blue Cab 4 in dotazione sui trattori specializzati New Holland F, N e V e sulla gamma Braud di compatte vendemmiatrici. È la qualificata testimonianza dell'attenzione che il Gruppo CNH Industrial riserva al mondo dell'agricoltura in tutte le sue declinazioni. "New Holland sa che un'azienda vitivinicola costituisce un importante investimento che deve essere gestito con la mas-

sima attenzione e per questo è il solo costruttore a offrire sul mercato un'ampia serie di macchine espressamente progettate per soddisfare le svariate esigenze degli operatori - ha commentato Massimiliano Tripodi, EMEA Marketing Director di New Holland Agriculture - La costante ricerca e sviluppo focalizzato sulle tecnologie innovative che semplificano il lavoro degli operatori incrementando nel contempo la produttività e la sicurezza è la base del lavoro di progettazione di New Holland. Blue Cab 4 è la miglior soluzione per rendere il lavoro nei campi più semplice e più sicuro". Blue Cab 4 è una cabina di concezione innovativa progettata attorno alla sicurezza e al benessere dell'operatore, che si avvale del sistema di filtrazione più avanzato del settore.

PLM Connect è invece una

soluzione telematica che consente al gestore dell'azienda vitivinicola di essere sempre connesso alla propria attività, rimanendo in contatto diretto con ogni unità del parco macchine e di ricevere, in tempo reale, i relativi dati sul computer o sullo smartphone. L'applicazione della telematica assume un valore sempre più importante dato il consolidamento del settore vitivinicolo. Il minor numero di aziende che lavorano appezzamenti più estesi e la stagione di raccolta che si accorcia progressivamente hanno fatto aumentare sensibilmente la necessità di efficienza. Non è un caso dunque che New Holland sia leader mondiale nelle macchine vendemmiatrici e per la raccolta delle olive, oltre che nei trattori specializzati, non solo in virtù della lunga esperienza maturata nel settore vitivinicolo, ma

anche grazie alla costante ricerca di metodi innovativi per incrementare la produttività dei clienti, rendere il loro lavoro più semplice e sicuro, garantendo al contempo la massima qualità del raccolto e il trattamento più delicato



Nel settore agricolo CNH Industrial è un player globale grazie ai marchi New Holland Agriculture e Case IH.

possibile del fattore più importante, ovvero le viti.

New Holland Agriculture, insieme a Case IH, l'altro brand di riferimento della divisione agricola di CNH Industrial, hanno ricevuto premi anche in Cina, in occasione dell'ultima edizione della Fiera CIAME (China International Agriculture Machinery Exhibition) tenutasi a Wuhan dal 26 al 28 ottobre. Questi prestigiosi premi sono stati conferiti alle migliori tecnologie e alle macchine in esposizione, con il patrocinio della CAAMM (China Association of Agricultural Machinery Manufacturers), della CAAM (China Association of Agricultural Mechanization) e della CAMDA (China Agricultural Machinery Distribution Association). Case IH ha ricevuto il "Product Innovation Award" per la sua mietitrebbia Axial-Flow 4077, dotata della celebre tecnologia a rotore singolo Axial-Flow di Case IH. Questa mietitrebbia e le sue testate sono prodotte nello stabilimento CNH Industrial di Harbin (Cina). Case IH ha inoltre ottenuto il titolo di "Most Influential Brand" per i suoi trattori ad alta potenza (oltre 100 cv). New Holland Agriculture ha vinto invece l'ambito "Golden Award" per la sua trinciatrice FR9040. La consolidata leadership del marchio nel mercato delle presse ha ricevuto un ulteriore riconoscimento grazie al "Market Performance Award", assegnato alla pressa per balle rettangolari piccole BC5070. Questi premi testimoniano l'efficienza e l'alta qualità dei prodotti New Holland nel segmento

delle macchine da fienagione e da foraggio. È il quarto anno consecutivo in cui l'eccellenza dei due marchi e la loro spiccata capacità di soddisfare le esigenze specifiche degli agricoltori cinesi vengono pluripremiate nell'ambito della fiera CIAME, uno degli eventi più importanti per il settore agricolo del Paese.

CNH Industrial ha un rapporto molto stretto e fecondo con la Cina. La lunga storia di CNH Industrial nel settore agricolo cinese comincia con l'importazione dei primi trattori nella provincia dello Heilongjiang, all'inizio del ventesimo secolo. Oggi il marchio Case IH è rinomato per le sue alte prestazioni, la sua tecnologia avanzata e le sue macchine di qualità, ed è leader nel mercato dei trattori di grandi dimensioni, delle mietitrebbie di medie e grandi dimensioni dotate di rotore, delle macchine da raccolta di canna da zucchero e delle irroratrici a propulsione autonoma; la sua gamma è completa dalle seminatrici. New Holland Agriculture è un marchio specialista, leader di mercato nelle macchine da fienagione e da foraggio, e offre trattori ideali per le aziende agricole di medie e grandi dimensioni. La sua offerta, che include inoltre mietitrebbie tradizionali e la gamma leader a livello mondiale di trattori speciali da vigneto e da frutteto, si è guadagnata un'ottima reputazione per la sua produttività e affidabilità, e per il miglior rapporto qualità/prezzo esistente. La gamma congiunta dei due marchi agricoli di CNH Industrial copre l'intero ciclo di produzione agricola ed è la più ampia presente sul mercato. Dal punto di vista industriale, attualmente CNH Industrial ha tre stabilimenti di produzione in Cina che operano nel settore agricolo: il complesso industriale di Harbin per i trattori, le mietitrebbie, le presse e le seminatrici e due stabilimenti di produzione, uno a Urumqi per le macchine da raccolta di cotone e uno a Foshan per le macchine da raccolta della canna da zucchero. Inoltre, i centri di Ricerca e Sviluppo dell'azienda, situati a Shanghai e Harbin, supportano ulteriormente i marchi agricoli.

## CNH INDUSTRIAL ACQUISISCE LE ATTIVITÀ DI PRODUZIONE MACCHINARI DI KONGSKILDE INDUSTRIES

### SEMPRE PIÙ AMPIA LA SFERA D'AZIONE DI NEW HOLLAND AGRICOLTURE

CNH Industrial ha annunciato di avere raggiunto un accordo per l'acquisizione delle attività di produzione macchinari per fienagione e preparazione del terreno di Kongskilde Industries, di proprietà del gruppo danese Dansk Landbrugs Grovvareselskab. Le attività in questione riguardano lo sviluppo, la produzione e la vendita di soluzioni per applicazioni agricole nei segmenti Preparazione del terreno, Semina, Fienagione e Foraggio attraverso svariati marchi, tra cui Kongskilde, Överum e JF. L'acquisizione prevede un tra-

sferimento di asset relativi alle attività di Kongskilde Industries nei segmenti Preparazione del terreno, Semina, Fienagione e Foraggio. A livello di infrastrutture produttive, queste attività comprendono due stabilimenti in Europa (in Polonia e Svezia). A seguito dell'accordo con Dansk Landbrugs Grovvareselskab, New Holland Agriculture potrà ampliare considerevolmente il proprio portafoglio prodotti, rafforzando la propria posizione nell'offerta di macchinari nel segmento Preparazione del terreno, Semina, Fienagione e Foraggio.

New Holland è al vertice nel settore dei macchinari per la fienagione da quando, nel 1940, ha lanciato sul mercato statunitense la rivoluzionaria pressa con caricatore e legatori automatici. Oggi, New Holland è uno dei primi marchi al mondo e leader in Nord America nel campo dei macchinari per la fienagione, con un'offerta completa di soluzioni per i settori agricolo, lattiero-caseario e dell'allevamento. "Siamo orgogliosi di accogliere in CNH Industrial prodotti e marchi dal successo consolidato, quali Kongskilde, Överum e JF -

ha dichiarato Richard Tobin, Ceo di CNH Industrial - La nostra intenzione è valorizzare questo eccezionale patrimonio di brand, aumentando considerevolmente il loro potenziale di accesso al mercato grazie alle sinergie della nostra rete di distribuzione globale". Grazie a questo accordo, New Holland potrà offrire ai propri clienti in tutto il mondo una gamma di soluzioni ancora più completa e innovativa, per rispondere a qualsiasi esigenza nel campo della Preparazione del terreno, della Semina e della Fienagione e Foraggio.

## PARTNERSHIP STRATEGICA CON ONNICAR E TERCAM

## AVVIO CON IL BOTTO: OTTENUTA UN'IMPORTANTE FORNITURA A POSTE ITALIANE

L'avventura (si fa per dire) di Palfinger Tail Lifts ITALIA è cominciata con tutti gli auspici. Come accadde nel 2000 con Dhollandia, oltre tre lustri dopo Palfinger Tail Lifts Italia inizia con un'importante fornitura a Poste Italiane, gara aggiudicata in collaborazione con altri due allestitori: Onnicar e Tercam. Ed è solo l'inizio: al Salone Ecomondo allo stand Peugeot viene esposto un Boxer BlueHDi con sponde Palfinger. Ad illustrarcele Ervis Qoli, tecnico commerciale Palfinger, cresciuto

in Dhollandia (come anche i due tecnici esterni sul territorio Paolo Righi e Antonio Paladini) che hanno seguito Andrea Tinti nella nuova sfida imprenditoriale.

"Le sponde montacarichi Palfinger - spiega Ervis Qoli - presentano diversi vantaggi e caratteristiche innovative per il mercato italiano, sia che si tratti di sponde con montaggio posteriore, ripieghevoli e retrattili, sia che si tratti di sponde caricatori a colonna e sistemi d'accesso per persone con mobilità ridotta. I cilindri idraulici

prodotti da MBB da sempre rappresentano un elemento di forza e di qualità riconosciute nel settore: sono i veri "muscoli" delle sponde".

Lo stabilimento produce di serie componenti in acciaio con verniciatura a immersione in cataforesi. "In aggiunta per le piattaforme - precisa Ervis Qoli - è possibile richiedere anche la verniciatura a polvere, che conferisce alle sponde una maggiore protezione alla corrosione, oltre che un aspetto decisamente avvincente. C'è infine tutto l'aspetto tecnologico

da considerare, dalla centralina di comando ai comandi intelligenti e a quelli diagnostici: un mondo di molteplici opportunità che ora anche i professionisti italiani potranno scoprire".

Questo team consolidato di tecnici, di commerciali e di clienti che hanno creduto e stanno credendo in questa trasformazione del servizio al cliente e all'evoluzione del mercato saranno sicuramente i protagonisti principali di un nuovo modo di fare mercato.

ancor maggior entusiasmo e nuove idee all'avanguardia. Come nel mio stile".

Promessa mantenuta. Passano solo pochi mesi "sabbatici" ed ecco che Andrea Tinti riappare. All'IAA di Hannover, poi a Ecomondo. E con un'ulteriore, incredibile sfida che lo vede, a cinquant'anni, nuovamente protagonista di un cambiamento destinato a rivoluzionare ancora una volta il mercato delle sponde caricatori. La partnership riguarda questa volta Palfinger, marchio tedesco noto in Italia come produttore di gru idrauliche, importate e commercializzate da Palfinger Italia, con sede a Reggio Emilia. Ma Palfinger tra le sue attività conta anche la produzione di cestelli per il sollevamento, costruiti sul nostro territorio da Palfinger Platforms Italy, con sede a Modena, e di sponde caricatori, grazie all'acquisizione, nel 2006, di MBB, produttore della Germania del Nord con oltre mezzo secolo di esperienza e l'acquisizione di Ratcliff, in Inghilterra, produttore di sponde a colonna e di sollevatori per persone disabili.

## LA GIUSTA RISPOSTA

A fine 2016 le sponde Palfinger arrivano in Italia proprio grazie ad Andrea Tinti. "Sono stato più volte - spiega il fondatore di Palfinger Tail Lifts Italia, che ha sede a Dogana, nella Repubblica di San Marino - presso lo stabilimento della casa madre di Palfinger e

## PALFINGER

## L'ennesima sfida di Tinti

A UN ANNO ESATTO DALL'ADDIO A DHOLLANDIA, CHE HA FONDATO NEL 2000, L'IMPRENDITORE BOLOGNESE TORNA IN CAMPO DANDO VITA A PALFINGER TAIL LIFTS ITALIA, CON SEDE NELLA REPUBBLICA DI SAN MARINO. COMMERCIALIZZERÀ E DISTRIBUIRÀ LE SPONDE A MARCHIO PALFINGER, PRODOTTE NELLA GERMANIA DEL NORD NELLO STABILIMENTO MBB, CHE DA PIÙ DI 50 ANNI FORNISCE IN TUTTO IL MONDO LE SOLUZIONI PIÙ INNOVATIVE PER IL TRASPORTO RAPIDO E SICURO DI BENI E PERSONE. "QUALITÀ E FLESSIBILITÀ PRODUTTIVA RAPPRESENTANO I NOSTRI PUNTI DI FORZA PER RISPONDERE ALL'ESIGENZA CRESCENTE DEL MONDO PROFESSIONALE", Afferma ANDREA TINTI.

MAX CAMPANELLA  
SAN MARINO

"Ricomincio ora, a cinquant'anni, con lo stesso entusiasmo che mi muoveva trent'anni fa quando ho iniziato. E anche di più". Un'intervista che così comincia non può che

senza. Sin da ragazzo ho la passione per il settore della movimentazione: inizio come venditore in Anteo occupandomi di sponde caricatori. Il marchio era già noto ai tempi in tutto il mondo: credo di aver contribuito in modo significativo al suo sviluppo sul mer-

dice Andrea Tinti - di portare in Italia un modo nuovo di fare mercato e in un momento storico in cui pochi ci avrebbero scommesso. La mia idea è poi risultata vincente".

## TEAM AFFIATATO

Negli anni Andrea Tinti costituisce una squadra di lavoro affiatata, tra tecnici e commerciali, con l'obiettivo di affermare la presenza delle sponde sul nostro mercato. Obiettivo che viene raggiunto: la società, insieme al suo fondatore, cresce andandosi sempre più ad affermare su tutto il territorio nazionale fino a essere leader sul mercato. Ma le sfide per Andrea Tinti non sono affatto finite. "L'idea dello sviluppo - prosegue Tinti - fa parte del mio dna e giungere a compromessi con idee limitanti non fa parte del mio carattere: anche in un contesto economico difficile, occorre a mio avviso fare scelte coraggiose, imporsi sul mercato con immagini nuove, affiancando a prodotti d'indiscutibile qualità una strategia di affermazione che consenta all'azienda che si

rappresenta di continuare a crescere. Quando mi sono reso conto che sui piani di espansione le idee erano differenti, ho preferito fare altre scelte".

È il novembre 2015 e Andrea Tinti lascia Dhollandia. "Questo - si legge in una missiva ufficiale che

Andrea Tinti diffonde - vuole essere un arrivederci e un sincero nonché doveroso Grazie per la fiducia dimostrata da parte di tutti i clienti e al prezioso contributo dei collaboratori. Ci tengo personalmente ad assicurare tutti che mi riverranno presto, motivato da



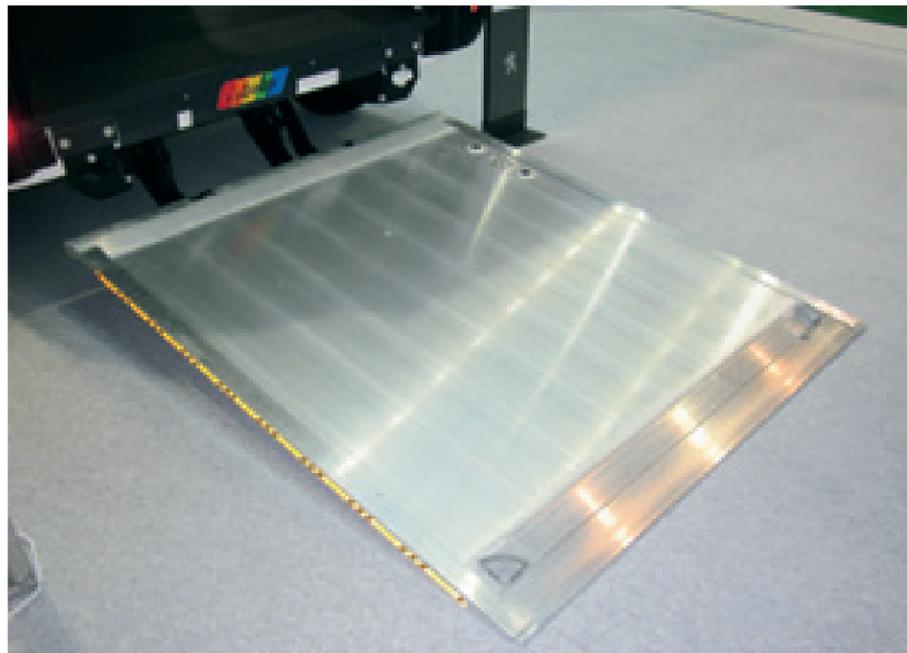
Da sinistra: Ervis Qoli, tecnico commerciale, e Andrea Tinti, fondatore di Palfinger Tail Lifts Italia.

trasmettere un'incredibile passione per il proprio lavoro. Che è quella che Andrea Tinti, 50 anni appena compiuti, dimostra in una carriera professionale che, tappa dopo tappa, si è evoluta sempre puntando a nuove sfide, che Andrea Tinti ha sempre vissuto, con grande fiuto imprenditoriale e lungimiranza, come concrete opportunità di sviluppo. Sviluppo per sé, per i partner che ha affiancato lungo la sua strada e per il team di collaboratori dei quali si è sempre saputo circondare.

Partiamo dall'inizio. Dove nasce Andrea Tinti mezzo secolo fa? "Nasce a Bologna - spiega l'imprenditore - ma oggi vivo a Ce-

cato italiano".

All'alba del 2000, il desiderio di autonomia e la voglia di crescere lo portano a incrociare un marchio che, invece, quindici anni fa era ancora agli albori della sua espansione: Dhollandia, sponde provenienti dal Belgio che lanciano la propria offensiva in tutta Europa, complice un mercato di veicoli professionali che registra crescita inarrestabile anno dopo anno. Ancora oggi, il marchio Dhollandia nella visione comune degli operatori del settore è legato al nome di Andrea Tinti. E la sede di Dhollandia Italia si trova tuttora a Cesena, dove Andrea Tinti l'ha fondata quindici anni fa. "Ho avuto il coraggio -



Il Peugeot Boxer BlueHDi con sponda Palfinger esposto a Ecomondo 2016.



sono rimasto colpito dalla flessibilità dei processi produttivi e dalla capacità di soddisfare un'esigenza che a mio avviso continuerà a crescere: di fronte a una domanda importante, occorre saper dare la giusta risposta. Ed è quello che sta già facendo Palfinger Tail Lifts Italia, puntando sul forte orientamento al mercato del Gruppo Palfinger e su un team consolidato di tecnici, di commerciali e di clienti che hanno creduto e stanno credendo in questa trasformazione del servizio al cliente e all'evoluzione del mercato: saranno sicuramente i protagonisti principali di questo nuovo modo di fare mercato. A tutti loro va il mio ringraziamento per aver accolto il mio invito ed essere coinvolti in una nuova, emozionante sfida".

INTERVISTA A STEFANO MARZILIO, RESPONSABILE OFFICINA LAMBERET SPA

# Il cuore caldo della tecnologia del freddo

“LA PRINCIPALE CARATTERISTICA CHE DEVE AVERE UN’OFFICINA DI ALLESTIMENTI È LA CAPACITÀ DI POTER SVOLGERE TUTTE LE LAVORAZIONI AL PROPRIO INTERNO, COSÌ DA POTER SNELLIRE I TEMPI DI LAVORAZIONE ED EVITARE DISPENDIOSI SPOSTAMENTI DEI VEICOLI IN VARI CENTRI DI INSTALLAZIONE”. SONO LE PAROLE DEL CAPO OFFICINA DI LAMBERET, CHE IN QUESTA INTERVISTA SPIEGA I “SEGRETI” ALLA BASE DEL SUO IMPORTANTISSIMO LAVORO IN SENO AL COSTRUTTORE EUROPEO DI VEICOLI FRIGORIFERI.

**MATTEO GALIMBERTI**  
LAINATE

Chi c’è dietro le attività di un’azienda leader come Lamberet? Chi sono gli uomini che, con il loro impegno e la loro professionalità, concorrono alla buona riuscita delle complesse attività che oggi caratterizzano un player di livello internazionale come Lamberet, carrozziere europeo specialista nella progettazione e costruzione di veicoli frigoriferi?

Inizia così il nostro viaggio alla scoperta dell’officina di Lamberet Spa, filiale italiana della Casa francese. Incontriamo Stefano Marzilio, Responsabile officina, che ha iniziato la sua carriera in Lamberet dal 1991, “quando la società per cui allora lavoravo è diventata un allestire per conto di Lamberet. Dal 1991 ho iniziato a occuparmi di coibentazioni isotermitiche su furgoni 35 quintali, poi con il passare degli anni la richiesta del mercato si è spostata sempre più sulla grande distribuzione e quindi ho iniziato a specializzarmi anche sulle furgonature di tutte le gamme”.

Quali sono oggi le principali richieste dei professionisti in termini di allestimenti? “Diciamo che non ci sono richieste principali - risponde Stefano Marzilio - Ciò che interessa maggiormente è secondo me la possibilità di poter utilizzare il veicolo per diversi tipi di trasporti frigoriferi”. E allora viene da chiedersi quali caratteristiche



Stefano Marzilio, Responsabile officina Lamberet Spa.

deve avere oggi un’officina di allestimenti in più e di diverso rispetto al passato? “La principale caratteristica - spiega Marzilio - è sicuramente la capacità di poter

svolgere tutte le lavorazioni, come per esempio il montaggio dei gruppi frigoriferi o la posa delle sponde idrauliche, all’interno dell’officina, così da poter snellire i tempi di la-

vorazione ed evitare lo spostamento dei veicoli presso i vari centri d’installazione”.

Come si svolge una giornata di lavoro-tipo di un’officina di allestimenti? “Il mio lavoro - continua Stefano Marzilio - si compone di due principali filoni di attività: la realizzazione dei montaggi che pervengono dal nostro ufficio commerciale e le riparazioni dei mezzi in assistenza. Per quanto riguarda il primo punto, coordino 9 persone che divise in squadre eseguono le varie tipologie di lavorazione: carpenteria, montaggio furgonature e accessori, cablaggi elettrici, montaggio gruppi frigo e accessori tecnici, montaggio coibentazioni di furgoni originali. Mentre per quanto riguarda l’assistenza ai clienti devo gestire il tipo di riparazione in modo che il veicolo possa riprendere la sua attività nel minor tempo possibile. A tal riguardo abbiamo del personale

specifico che si occupa di questa importante attività”.

Qual è la procedura con cui si realizza un allestimento dall’arrivo del veicolo fino alla consegna al cliente finale? “La procedura consiste innanzitutto nel controllo in fase di accettazione del veicolo - dice ancora il responsabile officina di Lamberet Spa - dopodiché, una volta che il veicolo viene messo in lavorazione in officina, si procede alla realizzazione dell’allestimento e alla posa dei vari accessori seguendo la scheda tecnica che viene fornita dal nostro ufficio ordini. Ultimata questa fase si esegue un controllo finale per verificare la qualità dei lavori e, dopo essere stato collaudato, il veicolo è pronto per la consegna al cliente”.

Un lavoro complesso, fatto di diversi passaggi che devono essere vagliati e realizzati con la massima efficienza. Alla fine, l’allestimento Lam-

beret è pronto per svolgere al meglio la mission per cui è stato progettato. “I passaggi chiave sono diversi a seconda del tipo di veicolo - precisa Stefano Marzilio - ma sicuramente le motrici e le furgonature 35 quintali sono i prodotti che hanno più lavorazioni; si comincia infatti con la realizzazione del falso telaio e subito dopo viene preparata e installata la parte elettrica e viene effettuata una posa di parte degli accessori, come possono essere i parafranghi o la sponda idraulica. Completato il tutto viene posizionata la furgonatura isotermitica e quindi si procede con la finitura e il fissaggio degli ultimi elementi. Ultima procedura è la posa e il collegamento del gruppo frigorifero”.

Quali sono a suo giudizio gli elementi che differenziano gli allestimenti Lamberet sul mercato? “Lamberet - spiega Marzilio - fornisce un prodotto completo in ogni sua parte che deve solo essere installato sul veicolo secondo le istruzioni Lamberet e le linee guida dei costruttori. Nell’officina componiamo il puzzle che è stato studiato nei minimi dettagli dagli ingegneri della fabbrica. Tutto questo ci consente di realizzare un prodotto finito di alta qualità con tempi di realizzazione standard e quasi sempre senza imprevisti”. Anche dal punto di vista dell’assistenza, Lamberet propone un collaudato service di alta qualità: “La sede di Lainate dove io opero è anche uno dei centri di assistenza Lamberet in Italia, che si compone di una rete che copre tutto il territorio europeo - dice Marzilio - Nella nostra officina effettuiamo soprattutto lavori di riparazione delle parti isotermitiche”.



L’officina Lamberet risponde alle esigenze dei clienti potendo contare su strumenti all’avanguardia e personale preparato.

GRAZIANO ROSSI, RESPONSABILE MAGAZZINO RICAMBI DI LAMBERET SPA

## “PRECISIONE, VELOCITÀ E QUALITÀ ALLA BASE DEL NOSTRO LAVORO”

Abbiamo intervistato anche Graziano Rossi, il Responsabile magazzino ricambi di Lamberet Spa. Un altro professionista chiave per la filiale italiana del produttore francese, che all’interno dell’officina provvede alla logistica di magazzino e al coordinamento del lavoro di reperimento e messa a disposizione delle parti essenziali di un allestimento.

“Dopo una lunga esperienza lavorativa nell’ambito dei ricambi, maturata in ambito automotive e durata circa vent’anni - racconta Graziano Rossi - alla fine del 2012 sono felicemente entrato a far parte del team Lamberet, dove per la prima volta mi sono occupato degli allestimenti, apprezzandone la qualità tecnica e l’innovazione”. Com’è organizzata Lamberet sul piano logistico? “Il magazzino è sostanzialmente diviso in quattro parti - spiega Rossi - La prima accoglie la minuteria, il materiale di consumo e i particolari di piccola e media dimensione. Tutti

i pezzi sono divisi per tipologia. Per esempio, abbiamo una zona dedicata per il materiale elettrico, un’altra zona dedicata ai tamponi, un’altra ancora alla ferramenta per le porte, ecc.. I ricambi vengono sistemati in appositi contenitori riportanti il numero seriale e poi posizionati sui ripiani di una scaffalatura metallica secondo un criterio che permette di rendere più facilmente raggiungibili i ricambi di medio/alta movimentazione. Quest’area è completamente mappata e i pezzi sono tutti allocati secondo un preciso sistema che ne identifica la posizione che viene inserita a sistema nell’anagrafica del ricambio, così da renderne semplice il ritrovamento e veloce il prelievo. Con gli stessi criteri è stata creata una zona per stoccare i ricambi pesanti/ingombranti, i quali vengono posizionati su robuste scaffalature ben separate tra loro al fine di rendere sicuro l’utilizzo di attrezzature come muletti e transpallet”. “Abbiamo poi un’area dedicata al ricevi-

mento delle merci in entrata - prosegue Graziano Rossi - Qui troviamo il punto di controllo di tutto il materiale in ingresso. Tutta la merce viene attentamente controllata prima di essere posta sugli scaffali. Infine, il magazzino dispone sia di una zona per rifornire la nostra officina/carrozzeria interna che di un ampio bancone per il servizio al cliente esterno”. Qual è il viaggio che compie un ricambio dalla fabbrica al cliente finale? “Una volta inviato l’ordine alla fabbrica - aggiunge Rossi - questa lo prepara e quando ultimato ci invia una conferma di messa a disposizione. Ricevuta la conferma, per velocizzare la ricezione del materiale e per garantire l’assoluta integrità del prodotto ci occupiamo direttamente noi del trasporto fino a Lainate. Tutti i pezzi in arrivo vengono controllati per verificarne la conformità con l’ordine. Dopo la spunta, i ricambi prendono due strade: quelli ordinati a stock vengono posizionati nelle specifiche

scaffalature, mentre quelli corrispondenti agli ordini dei clienti vengono accuratamente imballati per la spedizione al destinatario”. Con la crisi economica com’è cambiata l’organizzazione strutturale di un magazzino ricambi? “L’impatto della crisi economica sul magazzino ha determinato un aumento della richiesta da parte della clientela che evidentemente ha allungato i tempi di sostituzione dei propri mezzi con altri nuovi - commenta Rossi - Questo fenomeno ha determinato un incremento del fatturato ricambi”. La complessità del lavoro, e la sua importanza, fa sì che gli uomini del team capitanato da Graziano Rossi prestino la massima attenzione alle richieste cui oggi deve rispondere un moderno magazzino ricambi. “Un magazzino ricambi deve evadere varie tipologie di richieste - ammette Rossi - quelle interne di organizzazione e rispetto degli standard aziendali, quelle esterne di soddisfazione delle richieste della clientela

sia in termini di celerità nell’evasione degli ordini sia in termini di supporto tecnico. Come magazzino, affianchiamo i nostri colleghi del commerciale affinché le aziende clienti trovino supporto nella personalizzazione dei propri mezzi in base alle loro esigenze strutturali e d’immagine”. Quali sono le nuove istanze che, dopo la crisi, i professionisti rivolgono ai produttori in riferimento all’assistenza? “Dal punto di vista dell’assistenza - conclude Graziano Rossi - quello che viene maggiormente richiesto dal cliente è un alto livello del servizio. Per questo motivo la nostra azienda prevede continui aggiornamenti e formazione specifica degli operatori del post-vendita. Il team Lamberet offre la massima disponibilità a risolvere ogni tipo di problematica assistenziale richiesta dalla clientela Lamberet, poiché siamo consapevoli che la nostra velocità di risposta è un elemento apprezzato dalla nostra clientela”.

REGALATEVI IL CUORE DELLA CITTÀ



## THE FUTURE NOW

ZERO EMISSIONI - ZERO PARTICOLATO - ZERO RUMORE

**ZERO PETROLIO** è la furgonatura isoterma Lamberet di ultima generazione caratterizzata da un sistema di refrigerazione criogenica ad azoto liquido: 0% emissioni, 0% particolato, 0% rumore, 100% ecologico. Innovativa, performante per la catena del freddo e virtuosa per l'ambiente, ideale per la logistica distributiva urbana sostenibile.



Lamberet Spa - Corso Europa, 5 - 20020 Lainate (MI)  
Tel. +39 02 9432.4200 - Fax +39 02 9357.0603 - info@lamberet.it

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

You Tube  

INTERVISTA A DIDIER NULENS, GLOBAL SALES, SERVICES E MARKETING LEADER DI TRANSICS INTERNATIONAL

# “Più potere alle flotte”

IL MERCATO DEI TRASPORTI SI TROVA AD AFFRONTARE MOLTE SFIDE COME NORME PIÙ RIGIDE IN MATERIA DI GUIDA E DI RIPOSO DELL'AUTISTA, PREZZI PER IL TRASPORTO DELLE MERCI AL RIBASSO E CONFORMITÀ ALLE LEGGI. GLI OPERATORI DELLE FLOTTE SONO SEMPRE ALLA RICERCA DI SOLUZIONI CHE LI AIUTINO A SODDISFARE LE NUOVE ESIGENZE E AD AUMENTARE L'EFFICIENZA OPERATIVA. TRANSICS, SOCIETÀ DI WABCO E FORNITORE GLOBALE DI SISTEMI DI GESTIONE DELLA FLOTTA, PROPONE SOLUZIONI INTELLIGENTI CHE PONGONO LE BASI PER UN AMBIENTE DI BUSINESS CONNESSO E DIGITALIZZATO.

VALENTINA MASSA  
YPRES

Transics, azienda con sede principale a Ypres, in Belgio, nell'estate del 2014 acquisita da Wabco, ha iniziato 25 anni fa come pioniere nel settore delle soluzioni per la gestione delle flotte di veicoli industriali basate su tecnologia telematica. Da allora sono cambiate molte cose. Mentre i sistemi di prima permettevano prevalentemente un tracking ottimizzato del veicolo, le soluzioni esistenti oggi vanno ben al di là di questo. Cosa è cambiato dalla prima soluzione telematica immessa sul mercato e cosa offrono oggi le soluzioni per la gestione della flotta? “Oggi - spiega Didier Nulens, Global Sales, Services e Marketing Leader di Transics International - le soluzioni Transics sono completamente incentrate sulla connessione di veicoli e sistemi, forniscono dati rilevanti e li rendono accessibili in ogni momento e ovunque. Con l'introduzione sul mercato della nostra soluzione per la gestione dei ri-

forniscono informazioni rilevanti in tempo reale e, di conseguenza, una preziosa panoramica per le aziende del comparto. L'efficacia di tali soluzioni è dimostrata dalla sua diffusione anche in Italia”.

Può farci un esempio di una fornitura avvenuta recentemente in Italia? “Codognotto - risponde Didier Nulens - ha attrezzato 130 dei suoi rimorchi con la soluzione Transics TX-TrailerGuard per avere un migliore monitoraggio dei propri rimorchi e ne seguiranno altri 670 entro la fine di quest'anno. Inoltre, Codognotto ha deciso di fare l'upgrade a 400 autocarri della sua flotta con i computer di bordo TX-Sky e TX-Flex, add-on mobile per ottimizzare il monitoraggio e l'elaborazione delle attività all'esterno della cabina. Grazie a Transics, quest'azienda internazionale dispone ora di una soluzione completa per tutti i dati sulla performance di autocarri, autisti, rimorchi e carichi che le consente un facile monitoraggio, un'ottimizzazione dei processi e un'analisi

modi. Per esempio, l'utilizzo di una soluzione per la gestione dei documenti come Transics TX-Doc, integrata nelle nostre applicazioni di back office, permette uno scambio dei documenti di trasporto in tempo reale tra conducente e spedizioniere. Il trasferimento bidirezionale di questo documento tra back office e conducente garantisce un'agevole pianificazione dei processi amministrativi”.

Quindi Transics dà ai professionisti un supporto per essere conformi ai requisiti legali... “Transics - precisa Didier Nulens - supporta gli autotrasportatori e facilita la conformità alle leggi: ad esempio le soluzioni Transics DigiTach consentono un'integrazione di tutti i dati del tachigrafo nel sistema di gestione della flotta, dall'autenticazione dell'autista all'archiviazione dei dati. È anche possibile evitare infrazioni relative alla guida o ai tempi di riposo e rispettare i requisiti legali delle letture della scheda tachò e della memoria di massa. Inoltre, con l'aiuto dell'OptiLock ELB, primo si-

stema di chiusura digitale delle porte del rimorchio integrato nelle soluzioni della flotta, i requisiti legali in merito alla sicurezza del carico possono essere rispettati con maggiori facilità ed efficienza.

Evidentemente è fondamentale per le aziende essere conformi ai requisiti vigenti; il mancato rispetto di questi può comportare costi molto elevati a seconda della regolamentazione in vigore”.

Oggi le aziende del settore dei trasporti devono essere sempre più efficienti: quali sono le innovazioni recenti di Transics che permettono loro di aumentare l'efficacia? “Cerchiamo sempre soluzioni - afferma il manager Transics - che incrementino l'efficienza e conferiscano indipendenza alle flotte. Transics connette autocarri, rimorchi, carichi, autisti e operatori di flotte, raccogliendo dati di funzionamento fondamentali generati all'interno e all'esterno dei veicoli”.

Qual è la novità lanciata da Transics in questo 2016 che sta per chiudersi? “Al Salone IAA 2016 - spiega Didier Nu-



Didier Nulens, Global Sales, Services e Marketing Leader di Transics International.

lens - abbiamo presentato la nostra Intelligent Fleet Platform: un sistema FMS innovativo che unisce dati relativi alla sicurezza, alla filiera e alla manutenzione per dare informazioni concrete e fondamentali per la flotta a una piattaforma unica che permette di migliorare l'efficacia operativa. FMS sta per Fleet Management System: è una piattaforma per la gestione intelligente della flotta che presenta funzioni innovative. Fra queste, può essere integrata una soluzione di diagnostica in remoto che controlla a distanza le performance dei si-

stemi nelle flotte multi-marca per una rilevazione rapida di eventuali guasti e un servizio di pianificazione ottimale delle operazioni necessarie. È la prima in Europa a offrire agli operatori una piattaforma per la diagnostica in remoto con un supporto multimarca dei veicoli industriali, integrandoli in un sistema di gestione della flotta. Inoltre, grazie alla possibilità di integrare l'OptiLock ELB, le flotte possono trarre vantaggio da una soluzione a elevata sicurezza che permette la chiusura a chiave e l'apertura a distanza, rendendo ancora più si-



morchi TX-TrailerGuard nel 2014, abbiamo gettato le basi per un ambiente commerciale digitalizzato e connesso. Per la prima volta in assoluto, i proprietari delle flotte possono ricevere informazioni in tempo reale su camion, rimorchi, autista e carico in un'unica schermata nel loro back office, soddisfacendo le aspettative quotidiane di ottimizzazione di carburante e costi di manodopera, rispettando i tempi di guida e di riposo, il tutto all'insegna di un comportamento di guida ecosostenibile”.

Se si considera il mercato italiano, si possono individuare esigenze specifiche da parte delle aziende di trasporto? “In Italia - illustra il manager Transics - il settore del trasporto deve affrontare molte sfide, compreso l'incremento dei regolamenti sui tempi di guida e di riposo, norme più stringenti sui trasporti refrigerati e prezzi per il trasporto delle merci al ribasso. Oggi Transics offre soluzioni che

degli stili di guida attraverso un unico portale. Questa soluzione integrata, inoltre, avvisa il manager della flotta in tempo reale nel caso in cui un veicolo presenti uno status critico, ad esempio la perdita di pressione di uno pneumatico o guarnizioni dei freni usurate. In tal modo si può prolungare la durata di vita di pneumatici e freni, si risparmia carburante e naturalmente si ha una maggiore sicurezza del veicolo”.

Per le aziende del settore dei trasporti, la conformità ai requisiti legali è un altro aspetto molto rilevante. Fino a che punto le soluzioni di gestione della flotta sono utili in termini di conformità? “Le compagnie di trasporto - prosegue Didier Nulens - sono sempre alla ricerca di misure efficaci per rispettare le linee guida legislative e quelle interne all'azienda stessa e soddisfare le aspettative dei clienti. Essere conformi ai requisiti esistenti consente di realizzare risparmi in vari



Le soluzioni Transics sono completamente incentrate sulla connessione di veicoli e sistemi. Sopra, alcuni dei 130 mezzi Codognotto attrezzati con XT-TrailerGuard. In alto, Didier Nulens.

curi i carichi nei rimorchi”. All'inizio abbiamo parlato di come il mercato delle soluzioni telematiche sia cambiato in passato: cosa ci possiamo aspettare per il futuro? “La telematica - risponde in conclusione Didier Nulens - non solo acquisterà maggiore importanza in futuro ma diventerà la regola. Il potenziale è vasto e spazia da soluzioni avanzate per evitare collisioni all'individuazione di parcheggi. Oltre all'Internet delle Cose, i veicoli comunicheranno fra loro e con l'infrastruttura. Come conseguenza di questa maggiore connettività, i veicoli diventeranno sempre più intelligenti, mentre l'infrastruttura e il traffico stradale cambieranno, spianando la strada a una guida automatizzata. In realtà, abbiamo già preso la direzione verso un mondo connesso e digitale, un mondo incredibile con un enorme potenziale e un impatto eccezionale sulla nostra qualità della vita quotidiana”.

## ACCORDO MULTITRAX E MULTISERVICE

# Uniti nel nome di Kässbohrer



ENTRA NEL VIVO L'ACCORDO CON LE AZIENDE ITALIANE MULTITRAX E MULTISERVICE GRAZIE AL QUALE KÄSSBOHRER AFFIDA A MULTISERVICE L'IMPORTAZIONE E LA COMMERCIALIZZAZIONE IN ESCLUSIVA SUL NOSTRO MERCATO DEI SUOI RIMORCHI E SEMIRIMORCHI E A MULTITRAX L'IMPORTAZIONE DEI RICAMBI E LA GESTIONE DEL SERVICE. "CREDO SIA LA PRIMA VOLTA IN ITALIA E UNO DEI POCCHI CASI IN EUROPA CHE DUE COMPETITOR DEL SETTORE DEL TRAINATO CREDANO IN UNA ATTIVITÀ PORTATA AVANTI ALL'INSEGNA DELL'UNIONE CHE FA LA FORZA", HA RICORDATO ALBERTO MAGGI, TITOLARE DELLA MULTITRAX.

**LINO SINARI**  
GADESCO PIEVE DELMONA

Due partner per un marchio di rilievo nel settore internazionale dei rimorchi e semirimorchi. L'esperienza e la competenza di Multitrax e Multiservice si sono unite per promuovere, con un piano strategico a lungo termine, il marchio tedesco sul mercato italiano. Aggredire il mercato e scalare la classifica dei migliori brand del comparto: a questo puntano i tre attori protagonisti dell'accordo. Nella conferenza stampa tenutasi presso la sede di Multitrax a Gadesco Pieve Delmona, Alberto Maggi, titolare dell'azienda cremonese, accompagnato dai vertici di Multiservice e Kässbohrer, ha illustrato le prossime mosse di un progetto che intende rivoluzionare il panorama dei trailer nel nostro paese. Multitrax è dal 1996 specializzata nel commercio internazionale di rimorchi e semirimorchi; la bresciana Multiservice, fondata nel 2008, è rivenditore autorizzato dei marchi Kässbohrer, Fliegl, Schwarzmüller, Sor, TecnoKar, Fgm per quanto riguarda rimorchi e semirimorchi nuovi e usati; la tedesca Kässbohrer, con sede a Goch, è uno dei costruttori di rimorchi e semirimorchi di punta a livello europeo, con una forte presenza in Turchia e un portfolio clienti in oltre 50 paesi in tutto il mondo.

"Il 4 agosto - ha esordito Alberto Maggi - è stato firmato l'accordo con Multitrax e Multiservice grazie al quale Kässbohrer affida per il mercato italiano a Multiservice l'importazione e la commercializzazione in esclusiva dei suoi veicoli e a Multitrax l'importazione dei ricambi e la gestione del service. Il progetto di partnership a lungo termine è stato sviluppato nella seconda metà del 2016.

Credo sia la prima volta in Italia e uno dei pochi casi in Europa che due competitor del settore del trainato credano in un progetto dove l'unione fa la forza. Multiservice e Multitrax si conoscono da tempo e hanno già avuto mo-

Kässbohrer e i suoi partner ambiscono alla commercializzazione in Italia di un migliaio di veicoli nel giro di tre anni, ovvero il 10 per cento del totale che vale il sottosegmento dei centinati (circa 10mila pezzi l'anno). Per

no. Si è arrivati così a gestire un ordine di 50 veicoli attualmente in produzione con alcuni pezzi che sono già stati consegnati; si tratta di una serie limitata che potremmo considerare un'offerta lancio che vuole premiare i clienti

Goch sono disponibili anche a noleggio. Ha dichiarato Alberto Maggi: "Abbiamo veicoli centinati nuovi pronti per il noleggio che rispondono all'esigenza di quei clienti che prima di procedere all'acquisto del mezzo vogliono pro-

varlo e testarlo. Senza contare che, in ambito assistenza, il noleggio viene utilizzato anche come veicolo sostitutivo". Sia Multitrax che Multiservice conoscono molto bene il settore che le vede protagoniste e conoscono il marchio Kässbohrer, che si caratterizza per alta qualità produttiva, valore di mercato, robustezza, affidabilità e prestazioni complessive. L'organizzazione di vendita Multiservice si avvale di 3 dealer esterni per Centro e Sud Italia, isole comprese, che affiancano la struttura centrale di Brescia che si occupa del Nord Italia. Multitrax conta su una ventina di officine. "Il nostro target di riferimento sono sia le piccole aziende che le grandi flotte - ha precisato Maggi - A tutte loro ci presentiamo come aziende affidabili che trattano un marchio affidabile. Basti pensare che gli ultimi investimenti di Kässbohrer in R&D valgono ben 4 milioni di euro. Nel 2017 la produzione totale si prevede arrivi a 16.000 pezzi". Il rivoluzionario accordo a tre è nato sotto una buona stella: il settore del trainato in Italia sta progressivamente recuperando posizioni e anche se a fatica si può a ragione parlare di un trend di crescita. Un fattore decisivo tenuto in gran conto dai vertici di Multitrax. Multiservice e Kässbohrer: "Noi vogliamo crescere con il mercato e andare a erodere lo spazio oggi occupato da Schmitz, Kögel e Krone, i nostri principali competitor", ha concluso Alberto Maggi.



Da sinistra, Gianluca Cusumano e Andrea Alberti, titolari della Multiservice; Cankut Ozkorkut della Kässbohrer; e i titolari della Multitrax i fratelli Andrea e Alberto Maggi.

do di collaborare: la fiducia è reciproca, così come l'esperienza di ciascun partner".

In Europa, Kässbohrer registra il maggior aumento percentuale di vendite e in Italia l'incremento tocca il 60 per cento. Inoltre, l'azienda è leader di mercato in Turchia con una quota del 65 per cento. "Da anni - ha continuato Maggi - Kässbohrer guarda con interesse al mercato italiano; adesso che ci sono le condizioni operative adatte è pronta a fare il grande passo e a entrarvi con l'obiettivo dichiarato di sviluppare la sua presenza. Kässbohrer è entusiasta di questo nuovo approccio che vede impegnate due aziende competitor che uniscono le proprie forze per un progetto comune. È chiara la volontà di voler sviluppare un progetto con redditività a lungo termine, a tutto vantaggio della clientela, piuttosto che seguire una strategia di aggressione al mercato con obiettivi a brevissimo termine".

questo puntano sulla rinomata qualità del prodotto ma anche sulla massima efficienza del service. "Kässbohrer ha una gamma prodotti molto vasta, tra cui centinati, frigoriferi, furgoni per corrieri, cisterne carburanti e chimiche, porta container, veicoli eccezionali, cisterne a pressione e tante altre varianti - ha spiegato Alberto Maggi - Inizialmente, Multiservice si concentrerà sulla promozione della gamma dei centinati, più vicina al suo core business e settore con il maggior numero di immatricolato. Le successive gamme verranno introdotte a seguito di attenti studi di mercato. I veicoli, coperti da omologazione europea, sono in via di omologazione anche italiana. Una pre-serie di 20 centinati è già stata consegnata e messa in circolazione, dando la possibilità di verificare l'opinione dei clienti e pianificare ordini stock e specifica tecnica in accordo con le esigenze del mercato italia-

cha da subito hanno creduto al progetto. Veicoli in configurazione 'standard Italia' e con un prezzo fortemente competitivo. I veicoli standard sono in pronta consegna mentre per i veicoli più specifici l'ordine verrà evaso in circa 60 giorni".

I principali ricambi sono già disponibili presso Multitrax e la sua rete di assistenza. "Ci siamo organizzati al meglio per assicurare la disponibilità di ricambi - ha detto ancora Maggi - Siamo anche già in grado di gestire la garanzia. Offriamo ricambi pronta consegna perché i clienti perdano meno tempo possibile, abbiamo meno spese e più risorse da investire in futuro. E dal momento che la componentistica è in gran parte comune con i veicoli concorrenti, possiamo vendere ricambi a clienti di altri marchi".

Un'interessante particolarità del progetto Kässbohrer è che i centinati del brand di

## IDENTIKIT

### Multitrax

Azienda specializzata nel commercio internazionale di rimorchi e semirimorchi, operante dal 1996, Multitrax fa capo alla famiglia Maggi. Oggi, Alberto e Andrea Maggi, fondatori della società Mtrax Srl con sede a Gadesco Pieve Delmona (Cr), avvalendosi di un marchio prestigioso e affermato come Multitrax offrono ai clienti prodotti e servizi per l'ottimizzazione delle attività di trasporto, potendo beneficiare delle più sofisticate e innovative soluzioni del settore, sviluppate grazie alla collaborazione con prestigiosi costruttori europei, di cui è importatore per l'Italia: FFB Feldbinder, D-TEC, Kraker, Doll, Benalu e da adesso anche Kässbohrer per quanto riguarda ricambi e service in esclusiva. Nel 2015 Multitrax ha registrato un fatturato di 8,6 milioni di euro che a fine 2016 si prevede diventeranno 10.

### Multiservice

Fondata nel 2008, Multiservice Srl, con sede a Brescia, è rivenditore autorizzato dei marchi Kässbohrer, Fliegl, Schwarzmüller, Sor, TecnoKar, Fgm per quanto riguarda rimorchi e semirimorchi nuovi e usati. Fornisce soluzioni affidabili per il trasporto senza rinunciare alla sicurezza e agli elementi integrati di tutti i singoli prodotti. Capitanata dai fondatori Gianluca Cusumano e Andrea Alberti, che ne detengono la proprietà al 50 per cento ciascuno, Multiservice propone ai clienti una vasta scelta di prodotti con ampio assortimento di configurazioni modulari. E per venire incontro alle necessità della clientela, nell'ottica di soddisfare le mutate esigenze del mondo del trasporto moderno che richiede sempre più flessibilità e competitività, l'azienda offre un servizio di noleggio a breve e a lungo termine. Nel 2015 il fatturato è stato pari a 5 milioni di euro.

### Kässbohrer

Parte integrante del Gruppo turco Tirsan, Kässbohrer affonda le sue radici nel XIX secolo, agli albori della motorizzazione. È il 1893 quando Karl Kässbohrer fonda la sua fabbrica di autoveicoli a Ulm. Nel 1922, alla sua morte, l'azienda passa nelle mani dei figli Otto e Karl. Quest'ultimo si è specializzato nello sviluppo di rimorchi, autocarri con cassone ribaltabile e autocisterne. Oggi l'azienda ha sede a Goch, dove ha il suo quartier generale anche la rete di vendita in Europa occidentale. A Goch è localizzata una delle fabbriche di Kässbohrer, a cui si affianca lo stabilimento turco di Adapazari e quello russo di Tula. Presto verrà inaugurato anche lo stabilimento di Ulm. Kässbohrer mantiene un portfolio di clienti in oltre 50 paesi in tutto il mondo.

INTERVISTA A ROBERTO MOLLO, DIRETTORE COMMERCIALE ITALIANA RIMORCHI

# “Le nostre carte vincenti per puntare alla leadership”

FABIO BASILICO  
MONZA

Italiana Rimorchi affila le armi e si prepara ad affrontare le prossime sfide del mercato italiano del trainato puntando con determinazione sulle caratteristiche vincenti che qualificano la produzione e il know-how di un costruttore nazionale e dei suoi marchi di riferimento, Merker, Cardi e Viberti. Il tutto nell’ottica di valorizzare l’appartenenza al Gruppo polacco Wielton, al terzo posto nella classifica europea dei produttori di semirimorchi. Abbiamo chiesto a Roberto Mollo, Direttore Commerciale di Italiana Rimorchi, di spiegarci nel dettaglio la strategia che sta seguendo il management di Tocco da Casauria. La prima domanda verte sul ruolo di Italiana Rimorchi all’interno degli attuali piani strategici di Wielton per il prossimo futuro. “Wielton è un Gruppo in grande espansione che negli ultimi anni, in controtendenza al periodo di crisi, ha effettuato notevoli investimenti - risponde Roberto Mollo - Wielton era però conosciuto quale grande produttore leader nei mercati dell’Est Europa, Russia e Paesi dell’area Baltica. Non era più sufficiente. Pertanto il Board della Wielton decise qualche anno fa quale fosse la strategia vincente per aggredire con la stessa forza anche i mercati occidentali che però notoriamente sono mercati più ‘maturi’ cioè dove le quote di mercato sono in mano ormai da decenni sempre agli stessi brand. Pertanto, la via scelta è stata quella di investire nei costruttori nazionali più importanti e con i marchi più prestigiosi, lasciando in mano le redini a società autonome ma coordinate dalla Wielton stessa. Così prima c’è stato l’investimento in Italiana Rimorchi in Italia e subito dopo quello in Fruehauf in Francia. Italiana Rimorchi pertanto per prima cosa dovrà riprendersi il mercato interno ritornando a essere il primo costruttore come immatricolazioni e in seguito poter essere il ‘ponte’ per i futuri mercati del Nord Africa, dell’Africa subsahariana e dei Balcani. Questo tenendo conto del fatto che in Oriente a farla da padroni sono i produttori cinesi e quindi occorre prendere in considerazione altri mercati”.

A capo di una squadra che comprende quattro Area Manager che presidiano il territorio italiano, Roberto Mollo segue con attenzione le tendenze del mercato in atto. La clientela intanto è tornata ad avere fiducia nella qualità dei marchi Merker, Cardi e Viberti. Chiediamo al Direttore Commerciale quali iniziative sono state messe in cantiere per potenziare la ripresa e quali le difficoltà da affrontare. “Le dirò subito una cosa: - precisa Mollo - i primi a esse-



re timorosi per il rilancio dei marchi probabilmente eravamo noi stessi. Ma subito abbiamo capito che le cose erano migliori delle aspettative. Colgo l’occasione per ringraziare i clienti anche molto importanti che già nei primi mesi del 2015 ci hanno dato fiducia firmando contratti da decine di veicoli, i dealer che ci hanno ‘aspettato’ e ricominciato praticamente subito a collaborare condividendo con noi questa ripartenza, tutto il mio straordinario team commerciale, tutti i miei colleghi in stabilimento con cui abbiamo condiviso la fatica. Un ringraziamento speciale però lo devo ad Andrea Bettini che da poco tempo ha scelto una strada diversa dalla nostra ma che, da buon timoniere, lo ha fatto solamente dopo aver rimesso nella giusta rotta la nave. Non nego comunque che ci siano molte difficoltà.

Soprattutto quando ai clienti viene detto che di fatto non produciamo più in Italia o altre cose assurde. Proprio per comunicare meglio con i clienti il primo obiettivo di investimento per il 2017 è il settore commerciale. Prevediamo di inserire almeno 2 nuovi Area Manager per assistere meglio i nostri dealer e per essere più vicini anche al cliente finale oltre a un piano di marketing mirato ai brand. Il mercato italiano sebbene faticosamente sembra dare importanti segnali di ripresa. Ma le vere sfide del mercato dei semirimorchi coincidono con le sfide dei trasportatori. Di fatto le battaglie dei trasportatori sono in parte le nostre. Noi possiamo parlare tranquillamente di nuovi prodotti o nuove strategie commerciali ma sono convinto che se il settore dell’autotrasporto fosse più ascoltato,

probabilmente noi avremmo solo gioventù. E sto parlando di accesso al credito, costi di gestione, personale e competitività in generale. Sapete bene quante aziende italiane hanno gettato la spugna chiudendo in Italia e preferendo altri Paesi europei. E gli investimenti oggi li fanno all’estero”. Quanto allora incide la qualità produttiva italiana nella definizione di un progetto vincente sul lungo periodo? “Molto - risponde Mollo - Non vorrei ricordare i bei tempi passati in cui Viberti era il primo costruttore europeo di rimorchi e semirimorchi ma le aziende Italiane sanno fare il proprio mestiere, anche i semirimorchi. Wielton investe molto in Ricerca e Sviluppo approfittando anche del fatto di avere a disposizione dei brand prestigiosi. Nello stesso tempo, noi italiani abbiamo l’occasione di im-

“ITALIANA RIMORCHI - DICE IL MANAGER - PER PRIMA COSA DOVRÀ RIPRENDERSI IL MERCATO INTERNO RITORNANDO A ESSERE IL PRIMO COSTRUTTORE COME IMMATRICOLAZIONI E IN SEGUITO POTER ESSERE IL ‘PONTE’ PER I FUTURI MERCATI DEL NORD AFRICA, DELL’AFRICA SUBSAHARIANA E DEI BALCANI”. QUELLO DI SUPERARE QUOTA 1.000 VEICOLI PRODOTTI ENTRO I PRIMI TRE ANNI È UN OBIETTIVO A PORTATA DI MANO. “ABBIAMO UNA CRESCITA MEDIA DEL 55 PER CENTO DI IMMATRICOLATO RISPETTO AL 2015, CON UN MERCATO CHE CRESCE IN MEDIA DEL 35 PER CENTO”, CONFERMA ROBERTO MOLLO.

parare da loro”.

Quali risultati in termini di produzione e quote di mercato vi attendete a fine 2016 e quali le prospettive per il 2017? “L’obiettivo di Italiana Rimorchi e del Gruppo Wielton era quello di superare quota 1.000 veicoli prodotti entro i primi tre anni - commenta Mollo - L’obiettivo è piuttosto vicino. Abbiamo una crescita media del 55 per cento di immatricolato rispetto al 2015, con un mercato che cresce in media del 35 per cento. Se vuole la verità, dopo gli anni di crisi mi piace di più parlare di numeri e non di quote. Avere il 12 per cento quando il mercato era di 7.000 veicoli immatricolati non era poi così utile. E il 2017 sarà il nostro terzo anno... Bella sfida, ma credo che ce la faremo. L’importante è continuare a lavorare seriamente”. Sembra dunque a portata di mano l’ambizioso obiettivo di arrivare nella top 3 dei costruttori italiani. “Sì, assolutamente - conferma Roberto Mollo - Ma l’obiettivo vero è arrivare nella top 3 del mercato italiano in assoluto, oggi dominata dai tre produttori tedeschi Schmitz, Krone e Kögel. Solo pochi anni fa eravamo i leader, unico produttore nazionale in Europa a esserlo nel proprio mercato.

Ma le percentuali come le ho detto vanno sempre analizzate per bene”. Quali sono i vantaggi più evidenti dal punto di vista produttivo ed economico-gestionale derivanti dal far parte del Gruppo Wielton? “Tanti - spiega Mollo - Far parte di un Gruppo che immatricula 10.000 unità all’anno in Europa permette anche di ottimizzare la componentistica, sviluppare e sperimentare nuovi modelli. Pensi che oggi abbiamo a disposizione grazie a Wielton anche il nuovo centro Prove prototipi e Ricerca e Sviluppo. Le assicuro che non sono molti ad avere la possibilità di testare un veicolo a quei livelli prima di metterlo sul mercato. Risultato: assoluta affidabilità”. Oltre ai dealer che sul territorio affiancano l’azione diretta della sede centrale, la rete di vendita e assistenza di Italiana Rimorchi conta su un sufficiente numero di selezionate officine autorizzate in grado di seguire la clientela con impegno e dedizione. Le sinergie interne al Gruppo Wielton funzionano bene: un veicolo Viberti, Merker o Cardi può essere assistito in un’officina del network Wielton in tutta Europa, con le medesime caratteristiche di qualità del servizio e di garanzia.

Italiana Rimorchi guarda al futuro con ragionato ottimismo. È lecito quindi chiedersi quali siano le ulteriori potenzialità che la realtà industriale di Tocco da Casauria potrà esprimere. “Tocco da Casauria è importante perché avere uno stabilimento in Italia è un valore aggiunto - conclude Roberto Mollo - Ci muoveremo sempre più verso l’allargamento della gamma partendo dai punti di forza dei vari brand, Viberti nel settore dei portacantieri, Merker in quello dei portacontainer e Cardi nel cava-cantiere. Arriveranno modelli nuovi ci consentiranno di agire da protagonisti in settori specifici avendo alla spalle una robusta concezione industriale e la massima qualità del prodotto. Alcuni progetti sono già realtà, tra cui l’allestimento di motrici e bighe a livello industriale e non più ‘artigianale’. Altri ne verranno. Le sorprese non si possono svelare”.



“Tocco da Casauria è importante perché avere uno stabilimento in Italia è un valore aggiunto”, afferma Roberto Mollo.

## UN DMS CHE APRE NUOVE FINESTRE SU ITALIA ED EUROPA

## OFFENSIVA INARRESTABILE

Con l'adozione di Iveco Orecchia, il DMS FILAKS.plus di Freicon continua la sua avanzata anche in Italia grazie a GNS System News. "Oggi - spiega Enrico Casiraghi, capo dello staff di GNS - FILAKS.plus è diffuso tra le più grosse realtà della Penisola e comincia ad avere una presenza di tutto rispetto nella Rete Iveco, tra Concessionarie e officine autorizzate. Accanto a queste vi sono anche realtà appartenenti ad altri brand".

Che cosa ha caratterizzato in modo specifico la fornitura a Iveco Orecchia? "Una parte interessante del progetto Orecchia - risponde Enrico Casiraghi - è rappresentata dal fatto che Freicon ha sviluppato tutte le interfacce con il mondo CNH Industrial e oggi dispone di una capacità di risolvere i problemi

di gestione integrata dei flussi del costruttore in tutti i suoi rami d'attività, dai veicoli industriali al movimento terra all'agricoltura".

Qual è il vantaggio principale che presenta l'introduzione del nuovo DMS? "Innanzitutto - prosegue Enrico Casiraghi - un vantaggio di tipo tecnologico: essendo in grado di interfacciarsi con i flussi di diversi costruttori, una volta adottato il cliente non deve più preoccuparsi di seguire le evoluzioni interne del costruttore, il DMS si evolve da solo. Inoltre direi la sua capacità di comunicare con altri sistemi esterni, caratteristica che lo rende assolutamente più evoluto rispetto ai DMS della precedente generazione. Infine si tratta di un sistema europeo: chi adotta il DMS di Freicon può confrontare il



proprio metodo di lavoro con quelli di altre Concessionarie italiane e non, raggiungendo una condizione più ampia di quanto possa realizzare un sistema locale".



ANCHE LA PIEMONTESE ORECCHIA ENTRA NELL'ORBITA DELLE CONCESSIONARIE IVECO CHE HANNO ADOTTATO IL DMS DELLA TEDESCA FREICON. PROTAGONISTA DI UN'AUTENTICA RIVOLUZIONE NELL'INFRASTRUTTURA INFORMATICA DELL'AZIENDA IL CFO GIANLUIGI PERINO: "UN PASSAGGIO EVOLUTIVO STRAORDINARIO".

## INFORMATICA GNS SYSTEM PER IVECO ORECCHIA

## Tutto più fluido con FILAKS

MAX CAMPANELLA  
MONCALIERI

Immaginate di passare dal telefono a fili allo smartphone, con un salto evolutivo di più generazioni. È quanto realizzato da Iveco Orecchia, Concessionaria piemontese del costruttore nazionale, che per la sua attività quest'anno ha adottato la soluzione FILAKS.plus, DMS (Dealer Management System) sviluppato dalla tedesca Freicon e gestito in Italia da GNS System News. Un passaggio che rappresenta molto più dell'adozione di un nuovo software e che ha richiesto obiettivi strategici, un calendario ben preciso e, la scorsa estate, una presenza costante di GNS al fianco di Gianluigi Perino, CFO (Chief Financial Officer), in Iveco Orecchia dal 1998, principale protagonista dell'avvio del rivo-

luzionario cambiamento nell'infrastruttura informatica del dealer di Iveco.

Nel 1998, quando la Concessionaria - ai tempi "Orecchia e Scavarda" - era ubicata a Torino in corso Savona e contava circa 50 dipendenti, avviene la prima rivoluzione informatica. "Siamo stati - racconta Gianluigi Perino - tra le ultime Concessionarie ad adottare Invasor, il DMS ai tempi proposto da Iveco: l'abbiamo tenuto per 18 anni e oggi le esigenze richiedevano un'infrastruttura più moderna rispetto a un software degli Anni Novanta". Insomma, dopo quasi vent'anni era necessario cambiare. Obiettivo di Gianluigi Perino era mandare in soffitta il buon vecchio AS 400 e rinnovare un'infrastruttura non più adeguata alle dimensioni dell'azienda e alle necessità di un'attività fluida, con-

nessa in modo rapido ed efficiente in tutti i suoi rami di attività, dall'amministrazione alle officine, tenendo conto che nel frattempo Iveco Orecchia è cresciuta nelle sue dimensioni e oggi conta 330 dipendenti.

Nel 2013 avviene l'incontro con GNS che, partner della tedesca Freicon,

porale migliore per la sostituzione, considerando anche la necessità di una formazione di base per i dipendenti e avere, subito dopo, un periodo disponibile di test per la verifica pratica in fase di utilizzo".

Con la massima prudenza, Iveco Orecchia attende i risultati empirici in termini d'impatto del FILAKS.plus



introduce in Italia il DMS FILAKS.plus, nel frattempo già diffuso nella Rete di vendita e assistenza Iveco in Germania, Austria, Svizzera e nel settembre 2014 approda a Ghedauto, Acenro e Brennero. "La scelta di affidarci a GNS e Freicon - prosegue Gianluigi Perino - è stata condivisa con Iveco e nel 2014 abbiamo iniziato anche noi l'analisi della componente software, nel frattempo individuando la finestra tem-

sugli altri dealer e, nel giugno 2015, riprende l'avvio del progetto che, iniziato nel settembre 2015, la scorsa estate trova il suo compimento, con la sostituzione definitiva dell'intera infrastruttura hardware e software. "Abbiamo suddiviso l'intervento di migrazione dei dati - precisa Gianluigi Perino - in tre fasi: siamo partiti con i settori Officina, Riparazione e Ricambi, che hanno richiesto tre giorni di lavoro; a

seguire l'area Veicoli, attività che ha richiesto un weekend, e infine la Contabilità. Da un'interfaccia a un'altra, un'evoluzione che incredibilmente non ha richiesto alcuna sospensione delle nostre attività: l'azienda non si è mai fermata". Una capacità di problem solving nell'immediatezza che ha ricevuto il plauso anche dell'Ad Paolo Orecchia, che non ha voluto far mancare la sua presenza nelle ore di lavoro di GNS-Perino e si è sincerato di persona che l'infrastruttura informatica funzionasse alla perfezione nelle officine. "Per due mesi - ha sottolineato il CFO della Concessionaria piemontese - GNS è rimasta presente in modo pressoché costante in azienda, in particolare nelle sedi di maggiore dimensione, dove l'attività assume proporzioni di maggior rilievo. Insieme abbiamo individuato dei "key user" che, in azienda, correggono le abitudini negative ereditate dal passato: persone che ricoprono ruoli importanti in azienda e che hanno compreso l'importanza del progetto, dimostrando un grande spirito collaborativo". Si è costituito un gruppo coeso che continuerà a lavorare sul software. "Più lo si utilizza, più lo si comprende in tutte le sue potenzialità ma anche le eventuali lacune: l'evoluzione è continua", conclude Perino.

## Kögel

Groupe Alainé  
sceglie 70  
Cargo Coil

Il Groupe Alainé (1.100 dipendenti, 230 milioni di euro di fatturato) di Macon, in Francia, punterà in futuro sui semirimorchi Kögel per il trasporto di bobine. Ben 70 nuovi Cargo Coil integreranno a breve il parco veicoli del settore spedizioni dell'azienda francese, già composto da più di 1.000 semirimorchi. Con oltre 70 anni di esperienza nel settore del trasporto, della logistica e della spedizione, il Groupe Alainé è attivo in tutta Europa con filiali in Francia, Lussemburgo, Polonia, Gran Bretagna, Slovacchia, Portogallo e Belgio.

I 70 nuovi Kögel Cargo Coil sono disponibili con telaio robusto e leggero in acciaio con sede buca coils e un collo del telaio di 120 millimetri di altezza. Nella buca lunga 7.200 millimetri è possibile trasportare bobine e nastri cesoiati da 900 a 2.100 millimetri con un carico parziale massimo di 30 tonnellate. Per immobilizzare il carico, nella buca sono disposte di serie due coppie di tasche per piantane, una coppia all'inizio della buca, davanti, e una coppia a una distanza di circa 2.050 millimetri per l'alloggiamento di tubi quadri. Inoltre nel telaio perforato esterno Vario Fix, che consente un fissaggio praticamente continuo del carico, sono disponibili 13 coppie di anelli fermacarico. Sedici coperture della buca assicurano una scoperta o copertura rapida e sicura della sede. La portata delle coperture è dimensionata per elevati carichi assali con carrello elevatore fino a 5.460 chilogrammi. Grazie al telone integrale del tetto di Kögel, non ci sono cinghie che pendono nello spazio di carico quando il tetto è aperto, poiché sono integrate nel telone. In questo modo resta escluso che le cinghie possano agganciarsi al carico. Naturalmente i semirimorchi Cargo Coil sono certificati anche DIN EN 12642 Codice XL.

Per un'immobilizzazione ottimale del carico, oltre alle due coppie di tasche per montanti, sono presenti anche sei coppie di tasche per montanti nella buca per piantane a sezione quadrata. Per agevolare il caricamento e lo scaricamento delle bobine dall'alto, è montata una copertura scorrevole che è possibile far scorrere da davanti e da dietro. Su richiesta di Alainé, i semirimorchi sono dotati di quattro coppie di anelli di fissaggio per carichi pesanti con carico di rottura di 12.000 chilogrammi per il trasporto accompagnato via nave o traghetto. I teloni dei semirimorchi sono in versione a prova di vandalismo. A tale scopo, nel telone sono integrate funi di acciaio che formano un reticolo di 160 per 160 millimetri. Ciò rende più difficile il furto di merci e gli intrusi non possono arrampicarsi dal telone. Inoltre i semirimorchi sono equipaggiati con un segnalatore di retromarcia con sistema di disattivazione notturna. Tra le altre dotazioni opzionali sono inclusi anche un cavo TIR con supporti nella parete anteriore, due coppie di paracolpi in gomma nella parte posteriore, piantane a sezione quadrata, un estintore e molto altro. Infine, nei 70 Kögel Cargo Coil tutto il telaio del veicolo è protetto in modo durevole dalla corrosione mediante la tecnologia nanoceramica più rivestimento cataforetico con successiva verniciatura UV.



ING. ENEA MATTEI

# Qualità anche su rotaia

PIETRO VINCI  
VIMODRONE

I compressori rotativi a palette Mattei convincono sempre più. Lo dimostra anche il successo ottenuto dalla Ing. Enea Mattei all'Innotrans 2016 svoltosi a Berlino. "Innotrans 2016 - spiega Giulio Contaldi, Ceo di Ing. Enea Mattei Spa, azienda che progetta, produce e commercializza su scala mondiale compressori rotativi a palette - è stato un vero successo per i compressori rotativi a palette Mattei. La fiera dedicata al settore del trasporto su rotaia si conferma un'importante vetrina internazionale per il nostro marchio, che si è fatto conoscere e apprezzare dai più importanti produttori del settore, presenti in fiera, che hanno convalidato le qualità e i vantaggi della nostra tecnologia rispetto a quelle più tradizionali a pistone e a vite".

"Il veicolare - ha aggiunto Contaldi - è uno degli ambiti di elezione per l'applicazione della nostra tecnologia a palette, in cui vantiamo un know-how ormai consolidato. Una delle caratteristiche più apprezzate delle nostre macchine è la grande affidabilità nel tempo: scegliere un compressore Mattei significa fare un investimento di qualità, dal momento che, con una buona manutenzione ordina-



ria, le prestazioni si confermano ad alto livello fino a 30 anni di utilizzo. Accanto a ciò, con particolare riferimento alla nicchia del settore elettrico, sono molto apprezzate la silenziosità e l'assenza di vibrazioni delle nostre macchine, legate alla bassa velocità di rotazione e al ridotto numero di componenti in movimento, e la loro efficienza energetica, che garantisce lunghi periodi di autonomia. Sono proprio queste le caratteristiche che hanno più colpito i nostri interlocutori in fiera".

A Innotrans Mattei ha mo-

strato le sue soluzioni a supporto delle applicazioni pneumatiche presenti sui mezzi di trasporto. Innanzitutto, la linea RVM che, grazie al suo design integrato, consente molteplici azionamenti: motori elettrici, oleodinamici, endotermici o attraverso prese forza. "Mattei ha pensato questa gamma per le specifiche esigenze del settore veicolare. Il risultato è una macchina che presenta un gruppo pompante molto compatto e una notevole leggerezza, che la rende molto flessibile", ha precisato Giulio Contaldi.

Mattei ha poi proposto due

applicazioni speciali dedicate al settore veicolare. Da un lato l'unità APM300 (Automotive People Mover), impiegata sulle navette passeggeri per i trasferimenti in aeroporto. APM300, nel suo package completo, comprende un compressore a palette guidato da motore AC, un supervisore del motore in remoto, un essiccatore a due stadi e un gruppo di raffreddamento remotato.

Dall'altro, l'unità EV (Electric Vehicle) per l'utilizzo su veicoli alimentati a batteria e, in particolare, i bus elettrici. Questo modello,

progettato per un funzionamento rapido anche durante cicli di lavoro a intermittenza, fornisce l'aria compressa per il sistema frenante del veicolo.

"L'interesse dei visitatori di Innotrans per le nostre unità APM e EV si è concentrato sulla loro affidabilità, la compattezza e la grande silenziosità. Tengo molto a sottolineare questa ultima caratteristica perché diventa un fattore determinante sui veicoli elettrici sia in termini generali di riduzione dell'inquinamento acustico, sia per il comfort dei passeggeri, dal momento che i compressori vengono montati principalmente ad altezza uomo", ha sottolineato Contaldi.

Dopo il successo dell'edizione 2016 di Innotrans, l'Ing. Enea Mattei guarda con fiducia alle prospettive future: "La nicchia di mercato del trasporto elettrico rappresenta il futuro anche per Mattei - ha concluso Giulio Contaldi - È un settore nel quale i nostri modelli sono già molto performanti rispetto alla concorrenza in termini di efficienza, autonomia, dimensioni e silenziosità, ma sul quale stiamo investendo ancora molto. Nel 2017 abbiamo in programma la partecipazione ad alcune fiere di settore in Cina e in Canada. Attualmente, stiamo puntando su mercati come Europa, Stati Uniti e Cina. Quest'ultima è sicuramente la più ricettiva per gli investimenti nel trasporto elettrico, ma anche in Europa le cose si stanno muovendo. E Mattei, con i suoi compressori, è pronta alla sfida green".

"INNOTRANS 2016 - SPIEGA GIULIO CONTALDI, CEO DI ING. ENEA MATTEI SPA - È STATO UN VERO SUCCESSO PER I COMPRESSORI ROTATIVI A PALETTE MATTEI. LA FIERA DEDICATA AL SETTORE DEL TRASPORTO SU ROTAIA SI CONFERMA UN'IMPORTANTE VETRINA INTERNAZIONALE PER IL NOSTRO MARCHIO, CHE SI È FATTO CONOSCERE E APPREZZARE DAI PIÙ IMPORTANTI PRODUTTORI DEL SETTORE CHE HANNO CONVALIDATO LE QUALITÀ E I VANTAGGI DELLA NOSTRA TECNOLOGIA RISPETTO A QUELLE PIÙ TRADIZIONALI A PISTONE E A VITE".

ITALSCANIA

# La manutenzione è su misura

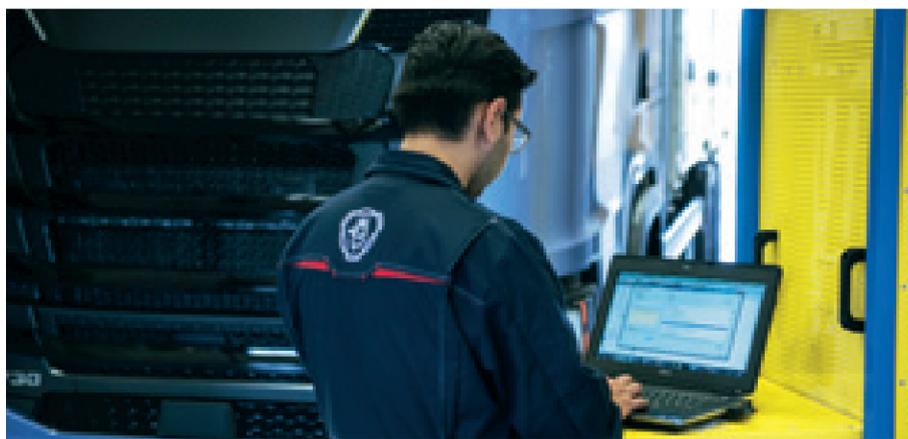
IL GRIFONE INTRODUCE LA MANUTENZIONE CON PIANO FLESSIBILE, NON PIÙ BASATA SUI CHILOMETRI EFFETTUATI MA SULLE REALI CONDIZIONI DI UTILIZZO DEL VEICOLO. UN SERVIZIO INNOVATIVO PER MASSIMIZZARE LA PROFITABILITÀ DEL CLIENTE.

VALENTINA MASSA  
TRENTO

Cambia il mondo della manutenzione e Scania cavalca il cambiamento. Il Grifone introduce la manutenzione con piano flessibile: un servizio innovativo e altamente "su misura" che ha l'obiettivo di massimizzare la profittabilità dei clienti. Un piano non più basato sui chilometri effettuati ma sulle reali condizioni di utilizzo del veicolo. Scania ha reso tutto questo realtà grazie alla connettività e agli oltre 210.000 veicoli connessi nel mondo. Connettività che consente un monitoraggio costante e in tempo reale dei veicoli connessi.

Il nuovo servizio di assistenza e manutenzione, così come tutti gli altri servizi che compongono l'offerta Scania, può quindi essere stabilito sulla base dei dati raccolti, senza margine d'errore. Verranno quindi effettuati solo gli interventi necessari, nel momento in cui ce n'è realmente bisogno.

"La considerazione che ha portato all'elaborazione e alla creazione di questo servizio si basa sul fatto che il livello di manutenzione richiesto è diverso da veicolo a veicolo: questo perché esso è influenzato da diversi fattori, quali il lavoro che il mezzo deve svolgere e lo stile di guida dell'autista - evidenzia Sabrina Loner,



Responsabile Servizi di Assistenza di ItalSCANIA - Un veicolo che di norma lavora in pianura potrebbe, ad esempio, richiedere più assistenza se d'un tratto le sue operazioni venissero spostate su strade montuose. Oppure, guidare in ambienti polverosi ha un impatto sulla frequenza con cui è necessario cambiare il filtro dell'aria. Il compito del nostro team è quello di elaborare continuamente i dati raccolti da ogni veicolo e di determinare il corretto momento d'intervento per ciascun componente. Se fattori quali i chilometri percorsi, la velocità media, la temperatura dell'olio, il peso medio del carico o il consumo di carburante variano, la manutenzione delle componenti da riparare viene adattata di conseguenza, anticipandola o posticipandola a se-

condare delle necessità".

Il piano di manutenzione viene dinamicamente ricalcolato ogni settimana e, all'avvicinamento della visita in officina, viene inviato al portale di Fleet Management e all'officina Scania di riferimento. Saranno proprio le officine Scania a contattare ogni singolo cliente nel momento opportuno per prenotare un intervento di manutenzione.

Il piano di manutenzione flessibile chiude definitivamente l'era in cui il cliente doveva tenere a mente anche di contattare la propria officina e

fissare un appuntamento per un intervento di manutenzione. E la visita in officina è resa ancora più efficiente grazie al fatto che i dati diagnostici dei veicoli possono essere scaricati da remoto prima che i mezzi arrivino in officina, permettendo a quest'ultima di programmare appositamente l'assistenza e di essere attrezzata al meglio, in modo da rendere il "fermo macchina" davvero rapido, con tecnici e pezzi di ricambio sempre disponibili.

La manutenzione Scania con piano flessibile, inoltre, tiene conto dei bisogni dell'intero veicolo, inclusi rimorchio e allestimento, così come di qualsiasi ispezione regolamentare e di ogni altro requisito che viene richiesto dal cliente. Così facendo, il rischio di inattese e costose fermate a causa di guasti inaspettati viene radicalmente ridotto, facilitando anche il lavoro di pianificazione del trasporto. Il risultato è un intervallo ottimizzato di servizio di assistenza.



# Reflexallen

Ogni giorno, da anni, milioni di veicoli pesanti nel mondo utilizzano i nostri prodotti.



Tubazioni Freno  
Spirali aria DIN e ISO  
Spirali aria poliuretano



Spirali Elettriche  
7 poli, EBS, Adattatori  
Cavo elettrico, prese e spine



Nati a Modena nel 1988, produciamo migliaia di articoli suddivisi in 5 Divisioni di Prodotto, in 14 stabilimenti nel mondo e siamo fornitori OEM e Aftermarket.

**Quest'anno siamo entrati ufficialmente nell'industria militare** attraverso l'acquisizione del prestigioso marchio tedesco Maehler & Kaege.

Richiedi i nostri prodotti presso i nostri migliori distributori o scrivici direttamente a

[mail@reflexallen.com](mailto:mail@reflexallen.com)  
[www.reflexallen.com](http://www.reflexallen.com)

HANKOOK E SCHMITZ CARGOBULL

# È sempre più cooperazione



LA PARTNERSHIP TRA LE DUE AZIENDE VIENE RINNOVATA FINO AL 2019 E INCLUDE L'ESPANSIONE DEI CONTRATTI DI FORNITURA ESISTENTI NEL SETTORE OEM, L'AUMENTO DELLA COOPERAZIONE STRATEGICA A LIVELLO EUROPEO NEL SETTORE DELLE FLOTTE, L'ESPANSIONE DELLA GAMMA DI SERVIZI COMPLETI E LO SVILUPPO DEL BUSINESS NEL SETTORE DEI RICAMBI DEGLI PNEUMATICI PER RIMORCHI HANKOOK.

**GUIDO PRINA**  
NEU-ISENBURG

**L**o hanno ufficializzato nel corso dell'ultima IAA di Hannover. Il produttore di pneumatici premium coreano Hankook e il costruttore tedesco leader in Europa nel settore rimorchi per autocarri Schmitz Cargobull AG intensificheranno la loro cooperazione strategica prolungandola prima del previsto fino al 2019. Alla base del rinnovo della partnership ci sono due fatti: il primo è che la costruzione innovativa e le tecnologie di produzione intelligenti usate da Schmitz, azienda specializzata nella produzione di semirimorchi per autocarri da sollecitazioni pesanti, rappresentano il punto di riferimento per le soluzioni di trasporto particolarmente efficienti; la seconda è che gli pneumatici per rimorchi Hankook TBR sono

disponibili da anni come primo equipaggiamento presso Schmitz Cargobull quali prodotti premium per tutti i tipi di rimorchio.

La partnership annunciata all'IAA include l'espansione dei contratti di fornitura esistenti nel settore OEM, l'aumento della cooperazione strategica a livello europeo nel settore delle flotte,

l'espansione della gamma di servizi completi e lo sviluppo del business nel settore dei ricambi degli pneumatici per rimorchi Hankook, attraverso la cooperazione di vendita esistente tra la rete di partner di servizio Schmitz Cargobull e il partner di servizio comune Pneunet. Questa cooperazione offre servizi completi ai clienti del produttore

di rimorchi, comprendenti condizioni standardizzate tanto per gli pneumatici quanto per i servizi e la gestione degli pneumatici nella flotta di veicoli. Sono coperti anche il cambio degli pneumatici derivante da usura e foratura, il monitoraggio delle scadenze e i controlli della flotta (regolazione della pressione dell'aria). Inoltre,

agli operatori delle flotte possono essere rese disponibili analisi complete di costi e percorrenza.

Tony Lee, Vicepresidente Vendite e Marketing di Hankook Tire Europa, ha dichiarato: "Il rafforzamento del nostro partenariato con Schmitz Cargobull è di importanza strategica per noi, in quanto potenzia i nostri affari nel segmento OEM e in quello dei ricambi per rimorchi". "L'ulteriore prolungamento a lungo termine del partenariato strategico di Hankook è il passo logicamente corretto per noi, dato che la strategia di Hankook supporta efficacemente la strategia di Schmitz Cargobull - ha precisato Bernhard Schmitz, Vice general manager acquisti di Schmitz - Riteniamo che la cooperazione di lungo termine con Hankook completerà i nostri prodotti premium e ci consentirà di fornire ai nostri

clienti delle soluzioni di trasporto ottimali".

Hankook rifornisce Schmitz Cargobull AG con la sua avanguardistica gamma completa di pneumatici per autocarri per il primo equipaggiamento. Questi sono stati adattati alle condizioni europee, sono particolarmente ecologici ed economici e includono le gamme Hankook e-cube MAX e Smart-Work.

Il giro di affari riguardante il primo equipaggiamento per il traffico pesante nazionale e internazionale con gli pneumatici per rimorchi Hankook TBR per Schmitz Cargobull si concentra inizialmente sul mercato europeo e copre attualmente 11 misure per rimorchi nella gamma di 19,5 e 22,5 pollici, comprendente le misure per mega-rimorchi 445/45R19,5, 435/50R19,5 e 455/40R22,5 della famiglia e-cube Hankook.

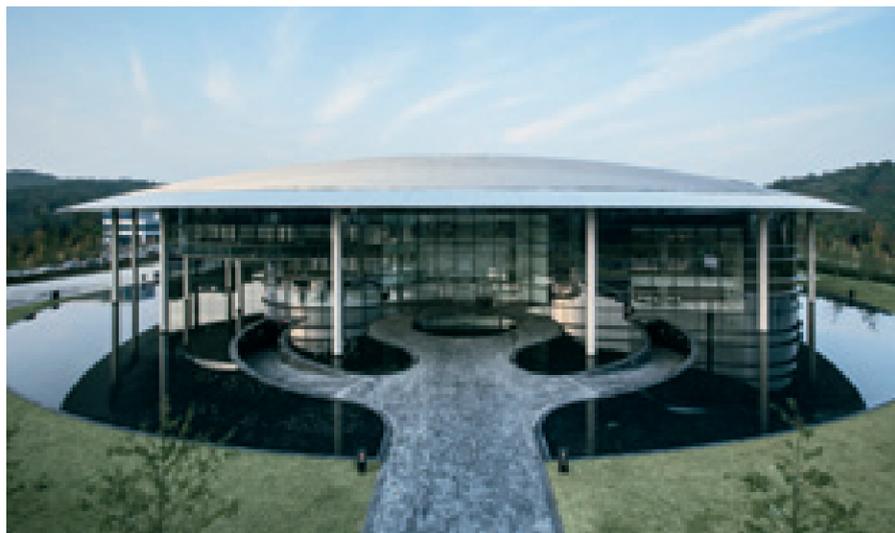


## INAUGURATO IL TECHNODOME DI DAEJEON, IL NUOVO CENTRO GLOBALE DI R&S

### UN PONTE TECNOLOGICO VERSO IL FUTURO DEL SETTORE AUTOMOBILISTICO

**H**ankook Tire vuole consolidare la propria leadership tecnologica nel settore automobilistico; per questo motivo ha inaugurato l'avveniristica struttura denominata Hankook Technodome, il nuovo centro principale di R&S di Daejeon (Corea del Sud) che costituirà un ambiente di ricerca ottimale e avanzato implementando la cultura aziendale proattiva di Hankook Tire attraverso l'innovazione del processo di lavoro. Questa iniziativa avviene nel momento in cui l'azienda si avvia a diventare una marca globale di primo livello proprio grazie alla leadership tecnologica.

L'Hankook Technodome incorpora il forte impegno di Hankook Tire a favore dell'innovazione e agirà quale strumento chiave nell'infrastruttura di R&S globale dell'azienda. La struttura altamente tecnologica fornisce un ambiente di ricerca ottimizzato e Hankook Tire ha in programma di assicurarsi la migliore tecnologia per il futuro, al fine di spianare la strada ai progetti di R&S a medio-lungo termine, conquistando la leadership tecnologica per gli pneumatici all'avanguardia e di qualità mondiale. Il



nuovo centro R&S svolgerà anche un ruolo cruciale nell'implementazione della cultura aziendale proattiva di Hankook Tire, innovando il processo di lavoro e rafforzando costantemente le capacità di R&S al fine di diventare un'azienda di primo livello. Hankook Technodome - progettato dallo studio architettonico Foster + Partners, fondato da Sir Norman Foster - integra la tecnologia avanguardistica, la visione e la cultura di Hankook Tire ed è il risultato di un investimento totale di 266,4 miliardi di KRW (pari a circa 220 milioni di Euro). Il centro di R&S occupa una vasta superficie di quasi 100mila mq, con un edificio di 6 piani e un edificio residenziale di 8 piani ospitante gli alloggi per i dipendenti e comprendente una palestra, cliniche mediche, caffetterie e un centro con asilo nido.

Hankook Technodome è pronto a un ulteriore rafforzamento della propria leadership tecnologica, al fine di affrontare efficacemente l'ambiente in rapido cambiamento del settore automobilistico, caratterizzato dal prevalere di nuove tecnologie, quali i veicoli elettrici e le auto a guida autonoma.

## TU E LA STRADA, UNA COSA SOLA

Con le ottime prestazioni degli pneumatici Hankook, la strada è parte di te.



### SMART <sup>FLEX</sup>

Utilizzano una tecnologia ed un design innovativo, garantendo sicurezza e vantaggio economico al cliente.

#### SMART <sup>FLEX</sup> AH31



Pneumatico per l'asse sterzante, per la media e lunga percorrenza e per tutte le stagioni.

#### SMART <sup>FLEX</sup> DH31



Pneumatico radiale per l'asse motore, per la media e lunga percorrenza e per tutte le stagioni.

**HANKOOK**  
driving emotion

Hankook Tire Italia S.r.l.  
Centro Direzionale Colleoni – Palazzo Liocomo – Via Paracelso, 2 – 20864 Agrate Brianza (MB)

[hankooktire-eu.com/it](http://hankooktire-eu.com/it)

FIRESTONE

# Missione innovazione

DUE IMPORTANTI NOVITÀ ARRICCHISCONO L'OFFERTA DEL BRAND APPARTENENTE AL GRUPPO BRIDGESTONE. LA PRIMA È L'INNOVATIVO PNEUMATICO VANHAWK 2 PER LIGHT TRUCK, LE CUI CARATTERISTICHE PRINCIPALI SONO L'ELEVATA MANEGGEVOLEZZA, IL COMFORT SU STRADA E LA DURATA A SEGUITO DI UN USO INTENSIVO. LA SECONDA È IL MAXI TRACTION 65 PER TRATTORI, CHE PRESENTA UN BATTISTRADA PIÙ PROFONDO CHE ASSICURA PERFORMANCE DI ALTO LIVELLO NEL SETTORE AGRICOLO.



FABIO BASILICO  
VIMERCATE

Firestone ha ragionato sul lavoro dei proprietari e degli autisti di light truck, andando a scandagliare nel dettaglio cosa concretamente significano per gli addetti ai lavori gli spostamenti a breve o lungo raggio, le consegne con numerosi stop and go, le numerose manovre e lo svolgimento di tutte queste attività giorno dopo giorno. Il risultato è uno pneumatico innovativo chiamato Vanhawk 2, le cui caratteristiche principali sono l'elevata maneggevolezza, il comfort su strada e la durata a seguito di un uso intensivo.

Chiaramente il Vanhawk 2 si pone come erede diretto del Vanhawk, conosciuto per la sua rinomata durata da molti utilizzatori e oggi significativamente miglio-

rato in termini di tenuta su bagnato e risparmio carburante. Firestone Vanhawk 2 sarà proposto sui mercati in 20 misure da gennaio 2017; due ulteriori misure verranno commercializzate nella seconda parte del prossimo anno.

Bridgestone ha presenta-



Firestone Vanhawk 2.

to un'altra novità firmata Firestone all'Eima 2016, l'Esposizione internazionale biennale di macchine per l'agricoltura e il giardinaggio ospitata a Bologna nella prima metà di novembre. Si tratta di Maxi Traction 65, il nuovo pneumatico per trattori che presenta un bat-



Il nuovo Maxi Traction 65.

tistrada più profondo dell'11 per cento rispetto ai modelli precedenti. Ciò assicura allo pneumatico una vita più lunga e garantisce performance di altissimo livello per tutto il suo ciclo di vita.

Il nuovo Maxi Traction 65 è stato progettato con ramponi più larghi e con una maggior larghezza totale del battistrada, il che amplia l'area d'impronta del pneumatico a contatto con il terreno, aumentandone così la durata. Questi vantaggi si trasferiscono anche su strada, dove i ramponi più lunghi aumentano la resistenza all'usura sulle superfici dure. La maggior durata di Maxi Traction 65 non ne modifica la capacità di trazione. Grazie al brevetto Dual Angle Lug Design, esclusiva di Firestone, questo pneumatico garantisce affidabilità e sicurezza fino al 4 per cento in più ri-

petto agli standard degli pneumatici agricoli. Unendo i ramponi più lunghi alla maggiore superficie di contatto e alla grande capacità di autopulitura, Maxi Traction 65 permette agli operatori del settore agricolo di lavorare su aree più grandi risparmiando tempo e risorse. Allo stesso tempo, il nuovo battistrada con punti di incontro più estesi assicura maggiore comodità su strada, beneficio ulteriore per chi è alla guida dei trattori moderni, più pesanti e veloci, che percorrono distanze sempre maggiori tra un terreno e l'altro.

Con il lancio di Maxi Traction 65, Firestone amplia la serie 65 della gamma Maxi Traction, progettata per trattori di media grandezza. Maxi Traction 65 si affianca ai pneumatici Maxi Traction per veicoli potenti e di grandi dimensioni, e Maxi Traction IF (Improved Flexion) per mezzi con grande capacità di carico e bassa compattazione del terreno. Maxi Traction 65 è la quarta generazione della serie 65 degli pneumatici radiali Firestone per il settore agricolo. Nel 1997 è stato lanciato Firestone R9000 seguito nel 2001 da R9000 EVO, che hanno contribuito entrambi a espandere la serie degli pneumatici di media grandezza. Nel 2012 è stato introdotto Performer 65 per incrementare la velocità dei mezzi. Ora arriva Maxi Traction 65, che permette di prolungare la vita dello pneumatico, diminuendo i costi per ora e aumentandone le performance.

Per quanto riguarda la rete di vendita, anche nel settore agricolo fa il suo ingresso il network dei dealer Bridgestone Partner che mira a soddisfare ogni necessità dell'utenza in relazione a prodotti e servizi in ottica consulenziale. Uno dei tre punti chiave che stanno alla base del network Bridgestone Partner e giustificano la sua attività finalizzata a supportare le flotte per la riduzione dei costi operativi totali sono i Total Tyre Services assicurati da professionisti competenti e formati che lavorano a stretto contatto con gli esperti Bridgestone.

tenzione degli pneumatici, ovvero anticipando l'insorgere di eventuali problemi, contribuendo a ridurre i tempi di inattività e i possibili guasti del veicolo e, allo stesso tempo, a ottimizzare la durata degli pneumatici e il consumo di carburante.

Altrettanto importante è e-Jobsheet, un sistema per il management efficiente a disposizione dei Bridgestone Partner. Con questa tecnologia, il dealer Bridgestone risparmia tempo, migliora l'accuratezza dei dati e ha sotto controllo l'intero ciclo di vita di uno pneumatico montato a bordo di un veicolo, compresi i processi di ricostruzione. E-Jobsheet offre i suoi vantaggi anche alle flotte dal momento che entra di diritto a far parte delle soluzioni del programma Total Tyre Care. Il primo e più ovvio vantaggio è dato dal fatto che il sistema rimpiazza gli obsoleti metodi basati sull'utilizzo di ingenti quantitativi di carta, aprendo le porte alle possibilità offerte dalla connettività e dallo scambio di dati online e in tempo reale.

Yokohama 902W

## Inverno total control

Yokohama presenta il suo nuovo pneumatico invernale dedicato al mercato truck: 902W. Si tratta di un prodotto sviluppato per il montaggio su asse motore che si avvale della tecnologia verde Zenvriom. Gli pneumatici truck dispongono di una miscela morbida prodotta grazie a un'alta percentuale di gomma naturale miscelata al succo estratto dalla buccia degli agrumi, denominata "Orange oil". Questa soluzione tecnologica permette di abbinare un grip ottimale a una bassa resistenza al rotolamento con conseguente risparmio di carburante. Il battistrada completamente rinnovato garantisce tutte quelle performance che un pneumatico truck deve fornire quotidianamente per la massima sicurezza al volante, soprattutto nel periodo invernale. Il battistrada si compone di numerosi blocchi a forma di Z e di piccole scanalature a forma di saetta che conferiscono maggior grip soprattutto su superfici innevate, bagnate e ghiacciate. Lo speciale disegno e l'alternarsi delle scanalature longitudinali e trasversali insieme alla forma dei blocchi permettono inoltre di rafforzare l'intera struttura dello pneumatico e quindi migliorare la sua durata nel tempo. Quando raggiunge il 50 per cento della propria usura Yokohama 902W può essere usato anche nei mesi estivi, riducendo così il tempo speso per i cambi del treno di gomme sul veicolo. L'invernale 902W è inoltre dotato sia della marcatura M+S sia del simbolo 3mps che indica il superamento di specifici test di guida su suoli innevati e bagnati. 902W è disponibile per il mercato italiano nelle seguenti dimensioni: 295/80 R22.5, 315/70 R22.5, 315/80 R22.5 e 275/70 R22.5.

Magri Gomme

## Già al lavoro il nuovo management

In Yokohama Italia e Magri Gomme sono pienamente operativi gli importanti cambiamenti nel management. Marco Princigalli è stato nominato Direttore Commerciale di Yokohama Italia e di Magri Gomme. Il manager trentotenne avrà la responsabilità a 360 gradi di tutte le attività commerciali dell'azienda: vettura, racing, trasporto leggero, truck, industria. Marco Princigalli si avvarrà delle competenze pluriennali di due nuovi Direttori Vendite oltre a integrare nella funzione commerciale la strategica attività Motorsport. A lui faranno capo: Aldo Valnegri, Direttore Vendite Vettura e Trasporto Leggero, Matteo Di Ianni, Direttore Vendite Autocarro e Industria, e Giuseppe Pezzaioli, Responsabile Motorsport. Roberto Pizzamiglio passa alla Direzione Marketing, una funzione che si rivelerà sempre più strategica all'interno del Gruppo grazie ai numerosi progetti che stanno prendendo forma e che saranno determinanti nel prossimo futuro. Coordinerà la già collaudata struttura composta da Enrico Mazzardi (Junior Marketing Manager), Alberto Magri (Web Marketing) ed Elisabetta Rezzani (Responsabile Pubbliche Relazioni). L'intera divisione Commerciale e Marketing continuerà a rispondere al General Manager del Gruppo, Roberto Tebalini.

BRIDGESTONE-BANDAG

# Sempre più numerose e utili le soluzioni per le flotte

L'obiettivo è assicurare la massima produttività e la riduzione dei costi operativi di pneumatici nuovi e ricostruiti. Al centro il programma Total Tyre Care.

Bridgestone e Bandag, marchio punto di riferimento della ricostruzione in Casa Bridgestone, hanno introdotto sui mercati europei BASys, una nuova piattaforma dedicata alla ricostruzione a disposizione dei manager dei trasporti. BASys aiuta i flottisti a utilizzare in modo più efficiente le carcasse e a ridurre i costi operativi complessivi per gli pneumatici.

Bridgestone ha sviluppato BASys per meglio integrare la soluzione di ricostruzione di Bandag nella più generale e vasta proposta Total Tyre Care

per le flotte. Per le flotte di veicoli commerciali Bridgestone ha sviluppato anche il "Bandag Contract of Trust", una garanzia che rassicura le flotte sulla qualità dei ricostruiti Bandag, non solo dal punto di vista della sicurezza e dell'affidabilità ma anche come soluzione per la riduzione dei costi operativi degli pneumatici. Il "Contratto di Fiducia" si applica a tutte le carcasse Bridgestone e Firestone, per i quali è assicurata la ricostruzione by Bandag. Al centro della proposta di garanzia c'è il concetto di Total

Tyre Life riguardante l'intero ciclo di vita dello pneumatico. Questo approccio considera che uno pneumatico premium nuovo, costruito con carcasse ideate per permettere la successiva ricostruzione, combinato con la qualità e la resa del processo di ricostruzione può concretamente aiutare le flotte a ridurre i loro costi operativi attraverso un minor costo per km per tutta la vita utile dello pneumatico.

E nella medesima direzione si muove il sistema Tirematics che comprende tutte le soluzioni innovative di Bridgesto-

ne dedicate alle flotte. Prevenire contribuisce a ridurre i costi delle gomme, il consumo di carburante e i possibili guasti dei veicoli. A questo obiettivo punta Tirematics con i sistemi IT che usano sensori per il monitoraggio da remoto, con lo scopo di trasmettere e analizzare in tempo reale informazioni sugli pneumatici dei veicoli commerciali, come pressione e temperatura. La soluzione Tirematics dedicata alle flotte offre un valore aggiunto agli operatori, permettendo loro di adottare un approccio proattivo per la manu-

MICHELIN

# A ogni Stralis il suo X Line Energy

**GIANCARLO TOSCANO**  
MILANO

Stralis XP e Stralis NP (Natural Power), i due nuovi volti della proposta dell'ammiraglia Iveco, aumentano la loro attrattiva grazie al fatto che la nuova generazione di pneumatici Michelin X Line Energy sono il loro primo equipaggiamento. I Michelin X Line Energy sono gli unici ad aver ottenuto la classificazione AAA in resistenza al rotolamento, secondo le regole dell'etichettatura europea. Con più di 200.000 pneumatici venduti da gennaio 2013, la gamma X Line Energy ha dimostrato la propria capacità di offrire un sensibile risparmio di carburante per i trasporti su lunghe distanze e ai fornitori di servizi logistici. Oggi Michelin sposta ulteriormente tali limiti proponendo, in collaborazione con Iveco, l'unica gamma di pneumatici attualmente classificati tripla A in resistenza al rotolamento per l'insieme Front, Drive e Trailer di Stralis XP e NP. I clienti Iveco, quindi, avranno a disposizione i prestazionali pneumatici su ogni assale.

Nuovo Stralis è un campione di efficienza ed economia di gestione. Presenta una trasmissione completamente rinnovata e nuove funzionalità in fatto di risparmio di carburante, che permettono una riduzione del costo totale di gestione (TCO) e delle emissioni di CO<sub>2</sub>. Per sottolineare i rivoluzionari vantaggi economici e ambientali della nuova serie di autocarri, Iveco l'ha battezzata non a caso "TCO<sub>2</sub> Champion".

In rapporto alla precedente gamma di pneumatici X Line Energy, già classificati BBA in resistenza al rotolamento, i nuovi pneumatici permetteranno agli operatori di risparmiare fino a un litro di carburante ogni 100 km percorsi, evitando così l'emissione di 2,66 kg di CO<sub>2</sub> sulla stessa distanza. Questo rappresenta un risparmio medio di carburante di 1.610 euro durante la vita iniziale dei pneumatici. Inoltre, questo risparmio non avrà alcuna ripercussione negativa sulle prestazioni dei pneumatici in altri ambiti, come sicurezza, resistenza e durata.

"Con il nuovo Stralis ci siamo posti l'obiettivo di ottenere fino all'11 per cento



di risparmio di carburante, a seconda della mission - ha affermato Pierre Lahutte, Iveco Brand President - Abbiamo raggiunto gli obiettivi di riduzione del TCO e delle emissioni di CO<sub>2</sub> grazie al nuovo design della driveline dello Stralis e grazie alla collaborazione con i migliori fornitori nel settore. Grazie al lavoro svolto con Michelin, possiamo garantire ai nostri clienti il meglio in termini di durabilità delle gomme, riducendo la resistenza al rotolamento, e massimizzando perciò i risparmi di carburante".

Gli X Line Energy integrano innovazioni rivoluzionarie. Validati da un operatore indipendente, sono stati sottoposti a test che hanno rilevato una durata di vita conforme all'obiettivo fissato per i pneumatici Drive, mentre per l'assale sterzante i risultati sono stati anche migliori del previsto. I test sono stati anche effettuati su strada bagnata. "I risultati dei test effettuati per quantificare il risparmio di carburante sono del tutto conformi ai nostri obiettivi", ha aggiunto Pierre Lahutte.

In occasione del lancio della nuova generazione di Stralis, Iveco ha presentato anche il "TCO<sub>2</sub> Live", il nuovo servizio per fornire ai

clienti i minori costi di gestione. Il programma comprende una formazione per i conducenti, consigli in materia di consumo di carburante e servizi di manutenzione e riparazione dei veicoli, cui si aggiungono la garanzia Uptime e servizi assicurativi. Il programma è stato un successo in Polonia e Spagna, dove è stato introdotto da più di un anno, e si estende ora a nuovi mercati. La gestione dei pneumatici è parte integrante del TCO<sub>2</sub> Live.

Per soddisfare pienamente i propri clienti in questo settore, Iveco ha realizzato il programma in partnership con Michelin, che propone già ai professionisti del trasporto servizi di gestione relativi ai pneumatici, come EFFITRÉS, EFFIFUEL e EFFITRAILER. Gianalberto Lupi, Heavy Line Business Director di Iveco, ha dichiarato: "Con il nuovo Stralis Iveco è pronta a garantire al cliente una riduzione dei costi di gestione del veicolo grazie a una migliore efficienza nei consumi della nuova gamma, oltre all'elevato livello di componenti disponibili e alla nostra capillare rete per la manutenzione. Con questa partnership Iveco desidera supportare i clienti nella riduzione dei costi di gestione delle flotte e aiutarli a focalizzarsi sulle loro missioni principali. I servizi TCO<sub>2</sub> Live sono il complemento perfetto della nostra promessa di operatività e affidabilità con i veicoli Iveco. Attraverso le soluzioni Michelin offriamo ai clienti servizi esclusivi che garantiranno il massimo della soddisfazione per i proprietari di camion Iveco".

CON PIÙ DI 200.000 PNEUMATICI VENDUTI DA GENNAIO 2013, LA GAMMA X LINE ENERGY HA DIMOSTRATO LA PROPRIA CAPACITÀ DI OFFRIRE UN SENSIBILE RISPARMIO DI CARBURANTE PER I TRASPORTI SU LUNGHE DISTANZE E AI FORNITORI DI SERVIZI LOGISTICI. OGGI MICHELIN SPOSTA ULTERIORMENTE TALI LIMITI PROPONENDO, IN COLLABORAZIONE CON IVECO, L'UNICA GAMMA DI PNEUMATICI CLASSIFICATI TRIPLA A IN RESISTENZA AL ROTOLAMENTO PER L'INSIEME FRONT, DRIVE E TRAILER DI STRALIS XP E NP.



Gli X Line Energy sono disponibili per ogni assale.



Con X Line Energy il risparmio di carburante è pari a 1 l/100 km.

## FESTEGGIATI I 45 ANNI DELLO STORICO STABILIMENTO ITALIANO

### AD ALESSANDRIA MICHELIN È DI CASA

Importante ricorrenza in casa Michelin Italia. Lo storico stabilimento di Alessandria compie 45 anni. Una presenza importante sul territorio del capoluogo piemontese. "Abbiamo radici salde in questo territorio, cui siamo fortemente legati e con il quale condividiamo attività sociali, formative, sportive e culturali - ha detto Simone Rossi, Direttore dello stabilimento - Ci sentiamo orgogliosi e grati gli uni verso gli altri, da chi ha lavorato ieri a chi lavora oggi con lo sguardo al futuro, dalle nostre famiglie ai nostri concittadini, alle Istituzioni, che ci hanno sempre garantito l'appoggio necessario al successo del nostro stabilimento".

Il 1971 è l'anno di nascita dell'impianto alessandrino ubicato nella frazione di Spinetta Marengo. I primi pneumatici prodotti sono destinati alle vetture mentre nel 1974 inizia la fabbricazione di pneumatici per autocarro. La produzione di queste ultime gomme, sia nuove che ricostruite, diventerà la specificità del sito

a partire dagli anni Novanta. La capacità produttiva supera oggi il milione di pneumatici l'anno, con un mix dimensionale molto vario. Circa la metà è destinata al mercato europeo mentre il resto viene esportato in Africa, Medio Oriente, Asia, America del Nord e America Latina. Nel 2013, alla produzione di pneumatici per autocarro si sono aggiunte nuove gamme destinate al settore agricolo, alle macchine movimento terra e alle metropolitane di Torino, Parigi e Santiago del Cile. Dal 1971 a oggi, ben 8.000 persone hanno lavorato a Spinetta Marengo. L'impianto oggi occupa circa 1.000 dipendenti. Il rispetto per l'ambiente è uno dei tratti caratteristici dello stabilimento Michelin. Il 100 per cento dei rifiuti legati alla produzione viene valorizzato, trovando applicazione in altri cicli di produzione. Le numerose azioni intraprese per l'efficienza energetica e la riduzione degli sprechi hanno permesso, in cinque anni, una riduzione dei consumi del 43 per cento.





SAF SCELTA VINCENTE PER CODOGNOTTO

# Quell'assale che rassicura

NELLE PAROLE DI FLAVIO CODOGNOTTO, FIGLIO DEL FONDATORE DI UNA DELLE PIÙ DINAMICHE REALTÀ NEL PANORAMA DEI TRASPORTI EUROPEO ED EXTRAEUROPEO, LA STORIA DELL'INCONTRO CON IL PRODUTTORE BAVARESE: "ABBIAMO IMPARATO NEGLI ANNI CHE LA SCELTA DI UN ASSALE NON PUÒ AVVENIRE A CASO: SI TRATTA DELL'ELEMENTO CHE ROTOLA SULLA STRADA, VALE IL 70 PER CENTO DELLA SICUREZZA E AFFIDABILITÀ DI UN RIMORCHIO. OGGI CON SAF SIAMO PASSATI ALLA GESTIONE DIRETTA DELLE COMPONENTI", Afferma il Responsabile della flotta dell'azienda veneta.

MAX CAMPANELLA  
SALGAREDA

Classe 1949, Flavio Codognotto è uno che il mestiere del trasportatore lo conosce bene. Perché Flavio Codognotto non solo ha la passione per questo mestiere, ma in questo mestiere è nato e cresciuto. "A tredici anni se capitava di spostare la motrice di papà era un'occasione che non mi lasciavo sfuggire. Oggi sarebbe impensabile", ci racconta con il sorriso che solo chi ha una straordinaria passione per il camion può trasmettere.

Oggi Codognotto è presente con 40 sedi operative in Europa, una a Dubai, tre in India, una a Singapore. Ma lì a Salgareda, in terra veneta, dove l'economia che tira fa rima con il duro lavoro, nell'headquarter si respira ancora oggi l'atmosfera di un tempo. Quello nel quale Attilio Codognotto durante il boom del dopoguerra fondava la sua azienda, esattamente nel 1946. Era un "padroncino", come si direbbe oggi, e da quella motrice Fiat 682 Flavio

e i suoi fratelli - Maurizio, oggi Amministratore delegato, Gianfranco, Presidente, e Giorgio, Responsabile officina - sono cresciuti insieme al padre, per avviare, dopo dieci anni di azienda familiare, un'espansione che, tra acquisizioni e un parco sempre più strutturato e dimensionato, arriva alla realtà odierna: 950 dipendenti, 1.500 semirimorchi (a grande prevalenza di marchi tedeschi) e 600 motrici, tra Volvo Trucks e Iveco e qualche unità MAN. La flotta dei trattori ha un'età media al di sotto dei cinque anni: ricambio veloce finalizzato a permettere di avere mezzi maggiormente sostenibili dal punto di vista ambientale. Uno sviluppo che dal 2000 in poi ha fatto registrare un balzo in avanti anche in termini di fatturato, cresciuto nell'ultimo decennio del 300 per cento, consolidato l'anno scorso a 161 milioni di euro, con una prospettiva di chiusura 2016 a oltre 180 milioni e un target di raddoppio del fatturato nel giro del prossimo triennio.

Una crescita che vede i

suoi protagonisti, i fratelli Codognotto, vivere con lo stesso spirito del fondatore. "In tutti questi anni - afferma Flavio Codognotto inseguendo un pensiero che lo riporta al passato - il nostro obiettivo è sempre stato fare di più. Certo, mai avremmo immaginato le attuali dimensioni, soprattutto nei periodi più duri, che pure abbiamo vissuto con co-

raggio e determinazione. Pur di fronte a mille difficoltà abbiamo messo in pratica quello che nostro padre ci ha tramandato: ogni problema ha una soluzione, sempre. E i suoi consigli ci hanno guidato. Oggi se fosse qui non esiterebbe a darci ulteriore coraggio". Pacche sulle spalle di valore che, oggi, Flavio e i fratelli trasmettono per quanto

possibile ai loro autisti. Ma com'è cambiato il modo di fare il trasportatore in tutti questi anni? "Il comfort di oggi - risponde Flavio Codognotto - era impensabile quando avevo vent'anni: il lavoro era duro e comportava sacrifici".

Ed è con questa consapevolezza che Flavio Codognotto, circa vent'anni fa, fa l'ennesima scoperta pionieristica.



Enrico Cerpelloni, Fleet Manager SAF Italia e Flavio Codognotto, Responsabile della flotta dell'azienda di trasporto Codognotto. Sullo sfondo il piazzale con i veicoli della flotta Codognotto.

"Quando acquisti un rimorchio - spiega il manager, oggi Responsabile della flotta dell'azienda veneta - difficilmente ti poni la questione sul tipo di assale che viene montato, elemento che invece ha grandissima importanza: l'assale deve essere perfetto in base al tipo di attività che si esercita, ai percorsi stradali e allo stile di guida dell'autista. Si tratta del componente più sollecitato dalla guida: l'assale vale il 70 per cento in termini di sicurezza e affidabilità del semirimorchio".

La riprova oltre vent'anni fa, quando si verifica la necessità di assistenza. "Invece di contattare il produttore dei semirimorchi - spiega Flavio Codognotto - abbiamo chiamato direttamente il fornitore degli assali. Quell'occasione ci ha fatto capire quanto sia importante avere un partner di riferimento, che garantisca la risoluzione immediata di un problema. E in quella occasione abbiamo iniziato la collaborazione con la SAF: la nostra struttura di multinazionale, con sedi operative in tutta Europa, richiede di essere supportati da un'azienda con una presenza capillare che SAF può garantire. Considerate le dimensioni del nostro parco, è necessario avere più ricambi universali possibili. Questo permette una maggiore intercambiabilità e facilita l'assistenza in caso di bisogno e il reperimento dei pezzi di ricambio. Gli assali devono essere affidabili, resistenti e leggeri: i prodotti SAF riescono a coprire questi aspetti".

Quali sono le principali caratteristiche che hanno convinto Codognotto a scegliere gli assali SAF? "Con SAF - prosegue Flavio Codognotto - abbiamo un rapporto storico e consolidato. Oggi abbiamo in gestione la totale cura del mezzo, pertanto chiediamo esattamente il tipo di assale di cui abbiamo bisogno. Quando siamo passati alla gestione diretta delle componenti, SAF è risultato il migliore fornitore e lo è da molto tempo".

Quali caratteristiche deve avere oggi un assale per essere competitivo sul mercato? "Le caratteristiche principali - risponde il Responsabile della flotta Codognotto - sono robustezza e leggerezza. È inoltre necessario che sia facile intervenire direttamente in modo che le nostre officine siano indipendenti nella manutenzione dei veicoli. Le manutenzioni più frequenti riguardano i freni, quindi il produttore dell'assale dovrebbe anche essere il produttore del gruppo frenante per poterne migliorare pesi e durata. Altrettanto importante è il supporto alla crescita. Direi che vale in generale per ognuno dei nostri fornitori. La nostra società cresce con un tasso del 15 per cento: abbiamo la necessità che ognuno dei nostri partner cresca con noi o ci sappia accompagnare".

ENRICO CERPELLONI, FLEET MANAGER SAF ITALIA

## "CON IL DISCO INTEGRAL SI EVITANO CREPE E SI ALLUNGA LA VITA DEI CUSCINETTI"

Produttore di Bessenbach, in terra bavarese, leader di componenti al alta efficienza, sistemi e programmi di servizio nel settore globale dei veicoli industriali, SAF-Holland è presente sul mercato italiano con i marchi SAF (assali per rimorchi e sistemi di sospensione e sistemi di sollevamento) e Holland (ralle e sistemi di aggancio).

"Com'è nella nostra mission - spiega Enrico Cerpelloni, dal 2006 in SAF, prima come Re-

sponsabile Service e oggi uno dei due Fleet Manager che, coordinati da Cristiano Sturaro, si occupano di assistenza alle flotte italiane - alla flotta Codognotto non forniamo solo i sistemi di sospensione: con le aziende di trasporto SAF instaura un rapporto basato su una partnership: se c'è un problema, questo va affrontato insieme e nel modo più rapido ed efficiente possibile".

Sul piano tecnico, SAF fornisce a Codognotto l'assale Intradisc plus Integral, sistema di so-

sensione pneumatica da 9 t in grado di garantire maggiore chilometraggio e meno usura.

"Si tratta - precisa Enrico Cerpelloni - della nuova generazione di assali brevettata da SAF: il disco Integral viene posizionato su un anello adattatore dentato ad alta resistenza e avvitato al mozzo ruota come una sola unità. In questo modo si realizza un collegamento del tutto privo di gioco tra anello adattatore intermedio e disco freno, senza che le due parti siano fuse in-

sieme. Qui sta il vantaggio decisivo: se le due parti sono fuse, frequenti fasi di riscaldamento e raffreddamento possono provocare crepe e in qualche caso la rottura del disco. Rischi che con l'Integral vengono eliminati, in quanto il disco si espande radialmente in fase di riscaldamento per poi ritirarsi sempre radialmente in fase di raffreddamento; questo evita la formazione di crepe sul disco e prolunga la vita dei cuscinetti".

DKV EURO SERVICE

# Arriva la rivoluzione nel mondo del pedaggio

FABIO BASILICO  
MILANO

“You drive, we care”. “Voi pensate solo a guidare, di tutto il resto ci occupiamo noi”. È sempre più vero in Casa DKV Euro Service. Il fornitore leader di prodotti e servizi senza l'uso del contante nel settore della logistica e dei trasporti continua a innovare per offrire agli operatori del trasporto soluzioni sempre più user-friendly e profittevoli. L'ultima novità, presentata in anteprima in Italia da DKV Euro Service Italia, riguarda il mondo dei pedaggi autostradali. In alternativa ai tradizionali Telepass e Viacard, DKV proporrà sul mercato italiano il DKV Box Italia, un unico strumento di pagamento comodo ed efficiente. DKV Euro Service insieme a T-Systems International e Daimler sta collaborando allo sviluppo e al rilascio del sistema elettronico europeo per il pagamento dei pedaggi (EETS, European Electronic Toll Service).

Questa collaborazione si è concretizzata attraverso una joint venture, il cui scopo è quello di raccogliere partner commerciali per immettere sul mercato i servizi EETS e processare i pedaggi direttamente con i clienti finali. La collaborazione è in via di approvazione da parte delle autorità competenti. Lo strumento tecnico che permetterà l'attuazione dei servizi EETS sarà una on-board unit (6 cm di lunghezza 4 cm e di altezza) transnazionale, progettata per consentire la fatturazione dei pedaggi di tutta Europa attraverso l'utilizzo di un solo dispositivo. Il lancio sul mercato è previsto nel 2018 per i seguenti paesi: Belgio, Germania, Francia, Austria, Polonia. Lo step successivo sarà quello di includere, al momento del lancio o immediatamente dopo, Italia, Portogallo, Spagna e Ungheria. I servizi offerti sono volti a coprire tutti i pedaggi stradali attuali e futuri, così come i principali tunnel e ponti attraverso l'utilizzo di una singola on-board unit. DKV Euro Service Italia ha annunciato la realizzazione e lo sviluppo



di una propria DKV on-board unit primariamente per il mercato italiano dei mezzi di trasporto superiori alle 3,5 tonnellate.

In aggiunta al rifornimento, il business dei pedaggi è una delle maggiori voci di fatturato di DKV. Quali sono dunque i vantaggi per i clienti nel pagare i pedaggi attraverso DKV? “Diversamente dalla concorrenza, noi abbiamo il nostro box - dichiara convinto l'ingegner Marco Berardelli, Country Manager di DKV Euro Service Italia - Questo significa che abbiamo una quota più ampia della catena del valore. I nostri clienti spesso pagano tariffe più basse e questo può essere estremamente interessante per le grandi aziende. È vero che anche altri competitor offrono i box per il pagamento pedaggi ma non sono i loro, poiché appartengono agli operatori autostradali. Acquisire la certificazione per avere un box di proprietà è stato complesso, ma ne è valsa la pena, e questo è vantaggioso per noi e per i nostri clienti”. “All'inizio del 2018 - ha sottoli-



neato Berardelli - DKV offrirà un box di pagamento pedaggi per mezzi pesanti che potrà essere utilizzato attraverso l'Europa. Per questo stiamo investendo una somma a doppia cifra di milioni di euro. Oggi più di 2,5 milioni di DKV Card e On Board Units (OBU) vengono utilizzate per pagamenti senza contanti attraverso la nostra struttura. Il fatturato di quest'anno sarà di oltre 6 mi-

liardi di euro. Per entrambi i settori, numeri di carte e vendite, stiamo avendo una crescita a doppia cifra”.

DKV punta con decisione a rappresentare un aggregatore di business leader di settore per i servizi all'autotrasporto in Europa attraverso le proprie piattaforme. “La DKV Card è una vera soluzione multiservizi e multi-marca creata per venire incontro alle esigenze dei trasportatori prima, durante e dopo il viaggio - ha spiegato Alessandro Gerini, Marketing Manager DKV Euro Service Italia - Prima del viaggio, sono molto utili DKV Maps e DKV App per il servizio di mappatura dei punti di interesse così come la simulazione dei costi dell'itinerario mentre durante il viaggio assiste il driver e l'azienda di trasporti nel pagamento dei rifornimenti - non solo gasolio ma anche benzina, biodiesel, lubrificanti, gas naturale ed elettricità - con l'ottimizzazione in tempo reale dei costi del rifornimento, il servizio di pedaggio per autostrade, ponti e tunnel, assistenza e soccorso stradale, trasporto

IN ALTERNATIVA AI TRADIZIONALI TELEPASS E VIACARD, DKV PROPORRÀ SUL MERCATO IL DKV BOX ITALIA, UN UNICO STRUMENTO DI PAGAMENTO COMODO ED EFFICIENTE. DKV EURO SERVICE STA COLLABORANDO ALLO SVILUPPO E AL RILASCIO DEL SISTEMA ELETTRONICO EUROPEO PER IL PAGAMENTO DEI PEDAGGI (EETS), CHE SI AVVARRÀ DI UNO STRUMENTO PRATICO E COMPATTO, LA ON-BOARD UNIT TRANSNAZIONALE.

combinato, prenotazione traghetti, anticipo contante per multe, servizio di parcheggio, lavaggio dei mezzi. Dopo il viaggio DKV Card fornisce servizi importanti come eReporting, controllo dei limiti, recupero dell'Iva tradizionale o anticipata, rimborso delle accise, fatturazione elettronica e web services”.

Ovviamente, DKV guarda avanti, al trasporto di domani. “Il sistema delle carte carburante è al momento il più diffuso, quindi probabilmente non scomparirà del tutto - anticipa Marco Berardelli - Anche se la carta è già stata sostituita nella pratica in molti casi, dallo smartphone e da contactless chip come nel caso dei veicoli elettrici e ibridi. Questo trend, dopo un periodo di transizione che andrà dai 3 ai 7 anni, si stabilizzerà saldamente come sistema di pagamento aggiuntivo. I costruttori stanno già lavorando per rendere idonei i veicoli con ricevitori e trasmettitori connessi ai sistemi. I veicoli saranno quindi automaticamente registrati presso le aree di rifornimento e il servizio potrà essere pagato senza che il conducente si debba recare alla cassa. Noi vogliamo che i nostri clienti possano avere la possibilità di scegliere. Nel medio termine quindi vogliamo essere indipendenti dai metodi di pagamento e ci stiamo lavorando seriamente a vari livelli. I clienti vogliono da noi una gestione dei dati di modo che possano essere utilizzati in modo flessibile nei loro sistemi software. Crediamo quindi che nel futuro il nostro ruolo sarà duplice: rendere disponibili dei servizi sulla base di dati importanti”.

Uno dei vantaggi di DKV Box Italia è avere un unico strumento di pagamento al posto dei due precedenti Telepass e Viacard. “Ciò significa diverse cose - specifica Alessandro Gerini - Innanzitutto una politica del prezzo attraente e un'amministrazione semplificata e rapidi tempi di consegna; poi possiamo considerare l'unica fattura per tutti i pedaggi DKV, trasparente, pratica ed estremamente dettagliata. Senza contare che con DKV eReporting si possono creare analisi personalizzate con la panoramica di tutte le transazioni e tratte in qualunque momento”.

## FATTI & CIFRE

### DKV Euro Service

DKV Euro Service è da 80 anni tra i leader dei fornitori di servizi nel settore della logistica e dei trasporti. Dal servizio di rifornimento senza contanti in oltre 60.000 punti di accettazione di marchi diversi, passando per la fatturazione dei pedaggi stradali, fino al rimborso dell'IVA, DKV 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. Con un fatturato di 5,8 miliardi di euro raggiunto nel 2015, il Gruppo è rappresentato in 42 Paesi e ha in organico in tutta Europa quasi 800 dipendenti. Ben 125.000 clienti si affidano ai servizi DKV e utilizzano complessivamente 2,5 milioni di carte servizi e/o On Board Unit di DKV. In Italia le stazioni attualmente convenzionate con DKV sono 6.324 (dato settembre 2016) mentre in Europa ammontano a oltre 43mila. Le officine partner sono un migliaio in Italia e circa 10mila in tutta Europa. Oltre 400 stazioni di rifornimento convenzionate offrono prezzi molto competitivi in Italia, oltre 600 in Francia.

### Network DKV

DKV Euro Service è rappresentata con proprie filiali in 12 paesi, con la Russia come più recente ingresso. Ci sono anche 25 agenzie partner in 16 paesi. L'azienda sta attualmente preparandosi per l'ingresso in Georgia, Azerbaijan e Kazakhstan, paesi di transito molto importanti tra la Russia e la Turchia con un potenziale logistico enorme. Il business transfrontaliero e il business internazionale rimarranno il core business di DKV. Inoltre, quattro anni fa l'azienda ha iniziato a focalizzarsi su business nazionali di paesi molto importanti, come Italia, Francia e Polonia, dove serve il mercato nazionale così come quello internazionale.



Marco Berardelli, Country Manager di DKV Euro Service Italia.

GOODYEAR A ECOMONDO 2016

# Oltre ogni limite

IN OCCASIONE DELLA KERMESSE RIMINESE, L'AZIENDA HA ESPOSTO LA GAMMA OTR (OFF THE ROAD) RL-5K, RT-5D E RL-5S E LA GAMMA AUTOCARRO KMAX D E KMAX S. "GOODYEAR DIMOSTRA DI CONCRETIZZARE IL PROPRIO IMPEGNO ATTRAVERSO LO SVILUPPO DI PRODOTTI ADATTI ALLE COMPLESSE SITUAZIONI DELLE AREE DI SMALTIMENTO RIFIUTI", DICE MICHELE DAVÌ, OTR MANAGER DI GOODYEAR DUNLOP TIRES ITALIA.

VALENTINA MASSA  
RIMINI

Per la prima volta a Ecomondo, Goodyear ha approfittato della rassegna internazionale dedicata alla green economy e alla sostenibilità per confermare la sua anima fortemente innovativa in totale sintonia con un settore in continua evoluzione come quello della gestione ambientale.

"Goodyear dimostra di concretizzare il proprio impegno attraverso lo sviluppo di prodotti adatti alle complesse situazioni delle aree di smaltimento rifiuti - spiega Michele Davì, OTR Manager di Goodyear Dunlop Tires Italia - In occasione di Ecomondo, l'azienda ha esposto la gam-

ma OTR (off the road) Goodyear RL-5K, RT-5D e RL-5S e la gamma autocarro Goodyear KMAX D e KMAX S all'interno del padiglione riservato alle case costruttrici Moviterra e Sollevatori dell'area dedicata alle tecnologie e ai macchinari per il riciclaggio. Goodyear ha rafforzato così la vicinanza con le principali case costruttrici. Non a caso continuano le storiche collaborazioni con alcune delle più prestigiose case, come Caterpillar e Volvo, che da anni scelgono prodotti Goodyear per i loro veicoli".

La gamma OTR Goodyear comprende i pneumatici RL-5K, progettati per pale caricatori che operano in condizioni difficili. Il profondo batti-

strada e i grandi blocchi garantiscono un'ottimale resistenza anche in applicazioni abrasive e aggressive, oltre che un'ottima protezione laterale da tagli e urti. Tutte caratteristiche in comune con i pneumatici RT-5D, che garantiscono maggiore trazione e vibrazioni ridotte e quindi maggior comfort per gli operatori, oltre che grande capacità di carico, con una vita media che risulta prolungata persino nelle applicazioni più severe. Anche i pneumatici RL-5S sono altamente resistenti a tagli e abrasioni, ma la loro caratteristica principale è sicuramente la durata che permette di ottimizzare l'investimento per gli operatori.

"Per quanto riguarda la gamma autocarro Goodyear -



Lo squadra OTR di Goodyear Italia. Da sinistra Michele Davì, Marcello Mantovani e Piero Gialli.

aggiunge Michele Davì - gli pneumatici per asse motore KMAX D sono pensati per migliorare il chilometraggio e la trazione in tutti i periodi dell'anno, garantendo al contempo la massima flessibilità di impiego. I pneumatici KMAX D sono dotati della IntelliMaxTread Technology, che prevede un battistrada di-

rezionale con un disegno a V che offre migliore trazione e minore rumorosità. La miscela è a doppio strato, con la miscela superiore sviluppata per assicurare un elevato chilometraggio, mentre la miscela inferiore assicura una bassa resistenza al rotolamento dissipando meglio il calore. Gli pneumatici KMAX S sono dotati dell'IntelliMax-Rib Technology che offre una

migliore aderenza in curva rispetto al predecessore oltre che un'eccellente frenata sul bagnato. Il disegno del battistrada, inoltre, incorpora una tecnologia di irrigidimento in grado di sopportare elevate forze di sterzata e garantire buona maneggevolezza, unitamente a un'usura regolare che favorisce un elevato chilometraggio".

STAS

# Specializzati per natura

COSTRUTTORE DI RIMORCHI RIBALTABILI IN ALLUMINIO E ACCIAIO NONCHÉ IN RIMORCHI PIANO MOBILE PER IL SETTORE AGRICOLO, L'INDUSTRIA EDILE E IL RICICLO, LA CASA BELGA HA APPROFITTATO DEL SALONE DELL'ECOLOGIA DI RIMINI PER PRESENTARE LA SUA AMPIA GAMMA DI MODELLI IN GRADO DI SODDISFARE LE PARTICOLARI ESIGENZE DEGLI OPERATORI.

A Ecomondo non poteva mancare un costruttore come Stas, specialista in rimorchi ribaltabili in alluminio e acciaio nonché in rimorchi piano mobile per il settore agricolo, l'industria edile e il riciclo. La gamma Stars di Stas è ampia al punto da riuscire a soddisfare le particolari esigenze degli operatori professionali. Nel settore

edile, il costruttore belga propone i modelli build star e build star X in alluminio nonché il rock star in acciaio. Buil star è un ribaltabile in alluminio con volume da 26 a 48 mc indicato per il trasporto di sabbia, ghiaia, terra, argilla, fango, piccole rocce e asfalto. Nel settore del riciclo Stas propone ferro star in acciaio, multi star in alluminio

ed eco star in alluminio. Eco star è un rimorchio piano mobile con volumetria tra 72 e 94 mc che si presta con efficienza a svolgere svariate e importanti mansioni di trasporto rifiuti come ferraglia, plastica, metallo, tetrapak, rifiuti domestici, vetro, pallet e carta. Per il mondo agricolo, i tre alfieri Stas sono l'agro star in alluminio, il bio star in

alluminio e il farm star in alluminio. Agro star è un ribaltabile da 45-68 mc, indicato per caricare prodotti agricoli, concimi, rifiuti di mattatoio, pallet e big bag.

"Stas lancia ogni anno nuovi modelli che vengono adattati alle necessità sempre in evoluzione del settore agricolo, dell'industria edile e del riciclo - spiega Axel De-

muynck, Dealer officer Francia, Iberia & Italia di Stas - Grazie al reparto di R&S interno, siamo in grado di trasmettere ogni innovazione al mercato con rapidità e a costi contenuti. Stas garantisce il "lowest cost of ownership" sui veicoli dei nostri clienti ed è orgogliosa di offrire prodotti personalizzati che si adattano, in modo comodo e sostenibile, alle esigenze produttive degli operatori".

Stas ha attualmente tre sedi

commenta Axel Demuynck - adattandovi i propri macchinari interamente automatizzati. Grazie alle sue strutture produttive perfettamente collaudate e all'utilizzo di macchinari moderni, la società è in grado di garantire cura e rapidità delle forniture".

Anche l'Italia è parte integrante dell'ampia rete di distributori certificati Stas. Il distributore italiano del marchio belga è la Realtrailer di Suzzara (Mn). "Selezioniamo



Axel Demuynck, Dealer officer Francia, Iberia & Italia di Stas

europee: due in Belgio - a Waregem e Blandain - e una in Germania, a Freudenberg. Il quartier generale nonché sito di produzione dei rimorchi ribaltabili in alluminio è localizzato a Waregem, mentre lo stabilimento di produzione dei rimorchi piano mobile si trova a Tournai, sempre in territorio belga. A Freudenberg Stas produce i rimorchi ribaltabili in acciaio. "Stas concentra volutamente le proprie specializzazioni nei diversi siti di produzione -

i nostri partner con cura - precisa Demuynck - riuscendo nel corso degli anni a dare vita a collaborazioni stabili, fondate su principi di professionalità e vicinanza, da cui scaturiscono proficui rapporti a lungo termine".

Distributori sono presenti anche in Belgio, Bulgaria, Repubblica Ceca, Danimarca, Germania, Francia, Gran Bretagna, Grecia, Ungheria, Irlanda, Lituania, Olanda, Polonia, Romania, Slovacchia, Spagna-Portogallo.





**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](http://scania.it)

**SCANIA**

FEDEX EXPRESS

# Parigi caput mundi

IMPORTANTE AMPLIAMENTO DELLA BASE OPERATIVA DELL'AEROPORTO CHARLES DE GAULLE: 200 MILIONI DI EURO D'INVESTIMENTI PER SODDISFARE LA CRESCENTE DOMANDA DI SERVIZI DI LOGISTICA ESPRESSO. ALL'ANNUNCIO UFFICIALE DAVID BINKS, PRESIDENTE DI FEDEX EXPRESS EUROPE E CEO DI TNT, HA ACCOLTO IL PRESIDENTE FRANCESE FRANÇOIS HOLLANDE. UNA VOLTA COMPLETATO, L'HUB SARÀ IL PRIMO AL MONDO PER LA COMPAGNIA DI TRASPORTO STATUNITENSE.



MAX CAMPANELLA  
PARIGI

Non ha voluto mancare a quello che si annuncia come un decisivo volano per l'economia francese: il Presidente François Hollande è stato l'ospite d'onore all'evento tenutosi all'aeroporto Charles de Gaulle di Parigi, dove FedEx Express, la compagnia di trasporto espresso più grande al mondo e società controllata di FedEx Corporation, con headquarter a Memphis, nel Tennessee, ha annunciato la prossima espansione del proprio hub. Il nuovo hub una volta completato sarà tra i più avanzati al mondo e sarà dotato di una tecnologia in grado di aumentare del 40 per cento la capacità di smistamento dei colli.

L'impegno da parte della società statunitense prevede 200 milioni di capitale investito e un contratto di locazione della durata di 30 anni. "Questo investimento - ha dichiarato David Binks, presidente FedEx Express Europe e CEO di TNT - rientra nella strategia di crescita del network della società che mira a



L'accoglienza del Presidente francese François Hollande. Alla sua sinistra David Bronczek, presidente e CEO FedEx Express, e Alain Chaillé, Vice president Hub Operations Southern Europe di FedEx Express. Sopra, il capo dell'Eliseo in visita all'hub FedEx Express.

gestire ancora più collegamenti in Europa e nel mondo. Quest'ulteriore espansione, oltre alla recente acquisizione di TNT, recepisce le esigenze manifestate dal mercato e dai clienti e accresce la nostra capacità di supportare al meglio i servizi di e-commerce transnazionali in tutto il mondo.

Siamo orgogliosi di accogliere il Presidente Hollande, al quale assicuriamo la massima volontà nel proseguire insieme il percorso avviato nel 1999, quando l'hub di Parigi è diventato il più grande hub FedEx al di fuori del territorio statunitense. In aggiunta all'hub di Colonia, in Germa-

nia, e quello di TNT a Liege, in Belgio, l'hub di Parigi Charles de Gaulle rimarrà un punto di riferimento a livello europeo".

Lo sbarco di FedEx Express in Europa risale al 1985 quando è stato aperto l'headquarter a Hoofddorp, in Olanda. Oggi il team si compone

di 16mila persone con una flotta di 39 aerei, oltre 5mila veicoli e operazioni aeree che servono 46 aeroporti.

Il focus sulla Francia è decisamente importante per FedEx, attiva in 48 città francesi e con un team di 4.300 persone. Nel 2017 TNT inaugurerà un hub di terra nel nord di Parigi, nella regione di Ile de France, oltre a tre depositi ground. L'investimento nella rete di TNT migliorerà anche la connettività tra la Francia, l'Europa e il resto del mondo. FedEx ha effettuato significativi investimenti in Francia negli ultimi anni, come l'apertura di 19 filiali operative dal 2011 e l'acquisizione del corriere nazionale francese Tatex nel 2012.

I lavori per la costruzione della nuova struttura a Parigi Charles de Gaulle inizieranno nell'estate del 2017 e termineranno entro la fine del 2019. Una volta completato, l'hub di CDG utilizzerà un sistema di smistamento automatizzato per colli di dimensioni eccezionali. Sarà il primo al mondo per FedEx Express e potrà soddisfare il trend di mercato che cresce di pari passo con l'e-commerce. "Nel rispetto del nostro impegno a favore della sostenibilità - ha aggiunto David Binks - l'utilizzo di materiali non inquinanti e l'impiego d'illuminazione a Led consentiranno al nuovo edificio di ottenere tutte le certificazioni europee più restrittive. Grazie a questo importante investimento, l'ampliamento creerà nuovi posti di lavoro che si andranno ad aggiungere agli attuali già impiegati a Charles de Gaulle".

Sul piano della sostenibilità, obiettivo di FedEx è ridurre del 30 per cento le emissioni della flotta aerea nel periodo temporale che va dal 2005 al 2020. Un proposito che nel 2015 ha raggiunto una tappa fondamentale con una riduzione del 21 per cento, grazie all'utilizzo di carburanti alternativi e di energia solare, senza il minimo impatto sull'efficienza operativa.

"In FedEx - ha dichiarato David Bronczek, presidente e CEO FedEx Express - abbiamo la capacità di prendere in carico una spedizione, trasportarla e consegnarla in un'area che copre il 95 per cento del pianeta entro uno o due giorni lavorativi. Questa espansione strategica a Parigi rappresenta un esempio dei nostri continui investimenti che hanno l'obiettivo di trasportare le merci in maniera sempre più rapida e affidabile oltre confine, il che si traduce nella possibilità per i clienti di ridurre i costi, migliorare la loro catena di distribuzione e individuare nuove opportunità di crescita e profittabilità".

UPS

## Più forte il settore clinico con Marken

UPS ha sottoscritto un accordo definitivo per l'acquisizione di Marken, fornitore mondiale nel supporto logistico al settore delle life science. I trial clinici richiedono una rigida osservanza delle normative, servizi logistici snelli e una copertura globale. Marken gestisce un network globale di servizi logistici dedicati a questo settore con l'obiettivo di soddisfare le richieste sempre più esigenti dei clienti. Quella di Marken fa seguito a una serie di altre acquisizioni da parte di UPS che hanno ampliato il portafoglio dei servizi logistici healthcare dell'azienda. Le società farmaceutiche, gli istituti di ricerca clinica e i produttori conto terzi si affidano a Marken per il ritiro e il trasporto del materiale destinato ai trial clinici e dei farmaci sperimentali verso 49.000 siti per trial clinici, nonché per la spedizione di campioni biologici da questi ultimi siti verso i laboratori centrali. Trattandosi di spedizioni time-sensitive e termosensibili una consegna rapida e conforme alle specifiche costituisce un fattore chiave nel trattamento dei pazienti e nel successo dei trial clinici. La società conta oltre 650 dipendenti, con una struttura operativa "asset-light" e 44 sedi in tutto il mondo, inclusi 10 magazzini. Marken fornisce un servizio high-touch alle società farmaceutiche, ai produttori e alle organizzazioni di ricerca conto terzi impegnati in tutte le fasi del processo dei trial clinici. UPS offre un'ampia serie di servizi specializzati alle società operanti in ambito healthcare e delle life science.

Stef Italia

## Ferrero in primo piano

Ferrero e Stef Italia hanno firmato un doppio accordo che ha portato alla cessione di quattro piattaforme logistiche e alla presa in carico da parte di Stef Italia delle attività logistiche connesse a questi siti per i prossimi anni. Con l'acquisizione di questa attività, precedentemente gestita da Ferrero, Stef Italia dispone di quattro nuove filiali situate a Pisa, Mesagne (Puglia), Lamezia Terme (Calabria) e a San Benedetto del Tronto (Marche). Grazie a questo accordo Stef diviene un operatore di riferimento per la supply chain dei prodotti termosensibili in Italia. Attraverso questa operazione, l'azienda arricchisce la propria presenza capillare in Italia, disponendo di 10 siti dedicati alla gestione dei prodotti termosensibili. Stef è specialista europeo della logistica del freddo: svolge e coordina tutte le attività di trasporto, logistica e sistemi informativi dedicate ai prodotti agroalimentari, siano essi materie prime o prodotti finiti. Conta nel proprio organico 16.000 collaboratori suddivisi in 7 paesi europei: Belgio, Spagna, Francia, Italia, Olanda, Portogallo e Svizzera. L'azienda si avvale di 219 piattaforme o magazzini, 1.900 veicoli e 1.950 rimorchi frigoriferi.

BASE LOGISTICA ALL'AEROPORTO DI MILANO MALPENSA

## IN ITALIA UNA STORIA ULTRATRENTENNALE

FedEx Express ha iniziato a operare in Italia nel 1986 e da quel momento ha assunto un'importanza sempre più rilevante nel settore delle spedizioni internazionali, migliorando i tempi di transito e di ritiro e fornendo alti livelli di servizio. FedEx Italia, con quartier generale a Cernusco sul Naviglio, non distante dall'aeroporto di Milano Linate, conta circa 1.300 dipendenti, 405 veicoli e sedi operative in tutta Italia e all'Aeroporto

Internazionale di Milano Malpensa. Dalla base logistica sita a Malpensa partono due voli al giorno, per cinque giorni la settimana, diretti all'hub di Parigi, il primo volo per le spedizioni meno urgenti e per le merci pesanti dirette in Europa e APAC (partenza alle 16.55) e il secondo per le spedizioni in modalità espresso dirette in Europa, Asia e nella costa est degli Stati Uniti (partenza alle 11.30). La flotta aerea FedEx Express in

Italia è composta da B777, Airbus, ATR 42 con due connessioni giornaliere tra Venezia e Malpensa e altre due connessioni giornaliere tra Roma, Pisa e Parigi. Dal 2012 FedEx mette a disposizione dei clienti il primo e unico volo diretto Italia-Stati Uniti che collega l'aeroporto di Milano Malpensa con Memphis, nel Tennessee, grazie all'aeromobile all'avanguardia B777F. Questa rotta intercontinentale consente tempi di ritiro postcivi-

pati e tempi di transito più rapidi a una vasta gamma di destinazioni negli Stati Uniti, per quattro volte la settimana. FedEx effettua inoltre due rotazioni con B777 durante il weekend da e per Parigi. L'anno scorso FedEx ha celebrato la posa della prima pietra per il nuovo gateway di Milano Malpensa. Anche in Italia l'operatività della compagnia di trasporto espresso statunitense si caratterizza per una forte impronta ecosostenibile: fanno parte della flotta delle filiali di Milano, Torino e Vicenza e dell'area di Malpensa veicoli ibridi-elettrici e veicoli alimentati a CNG (Gas naturale compresso).

DHL EXPRESS

## Il successo passa da Lipsia

MATTEO GALIMBERTI  
LIPSIA

Prima della chiusura dell'anno DHL Express, leader mondiale nel trasporto espresso internazionale, parte del Gruppo Deutsche Post DHL, specializzata nella consegna di documenti e merci urgenti in oltre 220 paesi in tutto il mondo, segna nel 2016 una vera e propria pietra miliare: con un investimento di 230 milioni è stato aperto il nuovo Centro di smistamento nell'Hub di Lipsia, che prosegue dunque la sua espansione, che l'ha portato oggi a ricoprire un ruolo cruciale di collegamento europeo e di riferimento globale.

È il 2005 quando DHL sottoscrive l'accordo con l'aeroporto di Lipsia e hanno inizio le operazioni d'insediamento. A metà opera, nell'autunno 2006, è il Cancelliere in persona Angela Merkel a testimoniare, con la sua presenza, l'importanza dell'opera per il "sistema Germania". I primi voli l'anno dopo, nell'autunno 2007. Oggi, con l'apertura del nuovo Centro, le spedizioni più pesanti e ingombranti possono essere smistate con un sistema automatico che velocizza notevolmente le operazioni: si parla di circa il 50 per cento di velocità in più e di 150mila spedizioni in un'ora soltanto.

L'espansione dell'Hub ha prodotto 1.300 nuovi posti di lavoro, portando il numero di dipendenti DHL in loco a circa 4.900. Numeri che riflettono l'intenzione dell'azienda di continuare a crescere sul piano globale e fare la differenza nel settore delle consegne internazionali. Non a caso, la nuova tecnologia di smistamento è la prima nel suo genere: con una serie di innovativi nastri trasportatori, è ora possibile caricare pesi fino a 170 kg, risultati mai raggiunti in precedenza. "Il successo del lancio del nostro Hub ampliato e rinnovato - ha



dichiarato Frank Appel, CEO di Deutsch Post DHL Group Frank Appel, alla cerimonia di apertura inaugurale - riconferma l'importanza di Lipsia come nostro principale Hub europeo espresso. Sono felice

per tutti i posti di lavoro aggiuntivi che siamo stati in grado di creare: è motivo di orgoglio per noi continuare a sostenere lo sviluppo economico positivo a Lipsia e nella regione circostante, nel dupli-

ce ruolo di datore e investitore che DHL riveste. L'ulteriore espansione dell'Hub è cruciale per le attività commerciali con il resto d'Europa e del mondo: oggi DHL Express compie un nuovo passo avanti per essere sempre più internazionali e garantire il meglio dell'efficienza e dei servizi".

Ogni giorno lavorativo dall'Hub di Lipsia si contano circa 65 voli per destinazioni da Amsterdam a Singapore, da Venezia a Varsavia, dagli Stati Uniti a Helsinki. Una vocazione globale che viene sottolineata nell'intervento di

Frank Appel che non nasconde la sua emozione al momento ufficiale del primo "tasto rosso" che, premuto da Appel affiancato dal direttore dell'Hub di Lipsia Ralph Wondrak e dai premier della Sassonia Stanislaw Tillich e della Sassonia-Anhalt Reiner Haseloff, dà il via ufficiale alle prime operazioni del nuovo Centro. "Sono entusiasta - ha detto il numero uno di Deutsch Post DHL Group - innanzitutto per le nuove opportunità che il nuovo centro offrirà. Stiamo proseguendo un lungo un percorso che ab-

ESATTAMENTE UN ANNO DOPO LE CELEBRAZIONI DELL'HALF TIME NELLA COSTRUZIONE DEL "PROGETTO LIPSIA" ALLA PRESENZA DEL CANCELLIERE ANGELA MERKEL, IL LEADER NEI SERVIZI ESPRESSO INTERNAZIONALI, PARTE DI DEUTSCHE POST, IL PIÙ GRANDE OPERATORE POSTALE D'EUROPA, APRE UN NUOVO CENTRO DI SMISTAMENTO IN QUELLO CHE È DIVENUTO OGGI UN AUTENTICO HUB DI RIFERIMENTO GLOBALE.

biamo avviato in un momento in cui pochi scommettevano sui benefici che potevano derivare dal processo di globalizzazione in atto: pur a fronte di tante considerazioni che andavano in senso contrario, DHL ci ha creduto e ha investito. Oggi i risultati sono sotto gli occhi di tutti: il volume di trasbordo è di circa 1.900 tonnellate per ogni giorno lavorativo e si arriva a picchi di 2.400 tonnellate". In particolare, a Frank Appel sta a cuore l'opportunità di connessione globale che l'Hub di Lipsia consente, in modo da favorire il commercio su lunghe distanze. "Oggi - aggiunge l'alto manager di DHL - l'Hub di Lipsia consente scambi commerciali con Singapore, con Mosca, New York, Oslo... Ogni Paese al mondo rappresenta un'opportunità concreta: è questa la chiave con cui la globalizzazione può dare benefici".



Frank Appel, CEO di Deutsch Post DHL Group.



NONA EDIZIONE PER GLI ECO PERFORMANCE AWARD DI DKV, KNORR BREMSE E PTV GROUP

## Premio speciale a Deutsche DHL per il progetto Streetscooter

Per la nona volta la giuria di esperti si è riunita deliberando i vincitori dell'Eco Performance Award, riconoscimento indipendente di qualità, sostenuto da DKV Euro Service e dai premium partner Knorr Bremse e PTV Group, con il quale vengono assegnate targhe ad aziende che dimostrano sostenibilità e attenzione innovativa ai temi ambientali.

La tedesca Ludwig Meyer ha primeggiato nella categoria piccole-medie aziende, mentre nella categoria grandi aziende il premio è stato assegnato a Berliner Stadtreinigungsbetriebe e, per la prima volta, è stato attribuito il premio speciale ECO Honor Award, assegnato a Deutsche

Post DHL per il progetto Streetscooter, idea particolarmente innovativa e sostenibile.

Introdotta per la prima volta quest'anno, ECO Honor Award è un premio speciale per le aziende il cui approccio concettuale non è parte del core business tradizionale della logistica, anche se si fa portatore di un valore di innovazione significativo. Deutsche Post DHL è stata premiata per il pionieristico progetto Streetscooter, che introduce il concetto di ultimo miglio a emissioni zero. La giuria di esperti è rimasta colpita dal nuovo design e dal basso costo del veicolo elettrico già pronto per la produzione in serie, così come dall'appro-

ccio innovativo dell'azienda allo sviluppo del mezzo.

Nella categoria piccole e medie aziende Ludwig Meyer ha ricevuto un premio per il pionieristico ruolo nella mobilità elettrica e per i veicoli alimentati a gas naturale. L'azienda è specializzata in

trasporto alimentare a temperatura controllata, in particolare modo nel trasporto e logistica a breve raggio. Protagonisti del progetto, due furgoni elettrici che per un intero anno hanno consegnato merce esclusivamente ai clienti Lidl e Rewe. Ludwig

Meyer è anche la prima azienda ad operare dal 2009 con veicoli ecofriendly a gas naturale e con furgoni ibridi. Inoltre, un sistema di gestione intelligente della flotta consente di risparmiare sul carburante, ridurre l'usura dei mezzi e proteggere l'ambiente. Il sistema telematico raccoglie vari parametri che l'azienda utilizza per ottimizzare i viaggi.

Quest'anno vincitore per la categoria grandi aziende è stata la società Berliner Stadtreinigungsbetriebe, specializzata in trasporti a carico parziale e groupage. Circa la metà dei loro veicoli sono alimentati a biogas, con un risparmio annuale di diesel di circa 2,5 milioni di litri. Inol-

tre, i veicoli alimentati a gas naturale sono molto più silenziosi e non producono polveri sottili. I residui del processo di fermentazione sono usati come humus fertilizzante in agricoltura. L'azienda utilizza anche biometano per il funzionamento di un'unità per generare calore ed elettricità. Complessivamente, le emissioni di CO2 risultano ridotte di 9mila t l'anno.

Alla società Berger Logistik è stata riconosciuta una menzione d'onore. Continua in modo favorevole, e in crescita rispetto alle precedenti edizioni, la presenza di imprese italiane al concorso, con l'auspicio, prima o poi, di essere nominati tra i ragguardevoli vincitori



# MOBILITÀ

IVECO BUS EVADYS

## Versatile di carattere



PRESENTATO PER LA PRIMA VOLTA IN ITALIA IN OCCASIONE DELL'ULTIMA EDIZIONE DELL'IBE DI RIMINI, IL VEICOLO È IDONEO PER LE LINEE REGIONALI O NAZIONALI, SERVIZIO NAVETTA O MISSIONI TURISTICHE A MEDIO RAGGIO. E' IN GRADO DI OFFRIRE UN'OTTIMALE VERSATILITÀ E REDDITIVITÀ DEL BUSINESS E RISPONDE AI PARAMETRI CHE DEFINISCONO L'ATTUALE OFFERTA IVECO BUS: RISPONDERE ALL'ESIGENZA DI TRASPORTO DI PERSONE ALL'INSEGNA DELLA SOSTENIBILITÀ.

flessibilità, per facilitare le operazioni quotidiane del veicolo. Il veicolo può essere equipaggiato con due, tre o quattro porte. E il cliente può scegliere tra trasmissioni alternative diesel, CNG o ibride. Nella versione Crealis BHNS (autobus ad alto livello di servizio), Urbanway permette un'ampia gamma di configurazioni, da base a premium, con oltre 3.500 combinazioni di stile.

**DAILY MINIBUS EURO VI.** A rappresentare all'IBE la gamma minibus Iveco c'era il nuovo Daily Tourys+ HI-Matic, un modello speciale realizzato in collaborazione con la Carrozzeria Mussa & Graziano. Tourys+ è sinonimo di comfort e stile propri di un veicolo granturismo. L'innovativo cambio automatico a 8 rapporti HI-Matic offre massimo comfort e tutti i vantaggi in materia di sicurezza, prestazioni e produttività grazie all'ergonomica leva del cambio multifunzionale e alla strategia di cambiata autoadattativa. HI-Matic è equipaggiato con il sistema intelligente EcoSwitch che riduce il consumo di carburante senza compromessi per la produttività

FABIO BASILICO  
TORINO

È stato il nuovo Evadys la star indiscussa dell'imponente stand Iveco Bus allestito in occasione dell'ultima edizione dell'International Bus Expo 2016 di Rimini. Uno stand importante per un costruttore in piena offensiva, con tante novità di prodotto che rispondono all'esigenza di trasporto di persone all'insegna della sostenibilità.

Presentato per la prima volta in Italia e lanciato ufficialmente all'ultima edizione del Salone IAA di Hannover, il nuovo Evadys è idoneo per le linee regionali o nazionali, servizio navetta o missioni turistiche a medio raggio, in grado di offrire un'ottimale versatilità e redditività del business. Evadys è dunque ideale per tratte caratterizzate da numerose fermate (quelle meno adatte agli autobus da turismo) ma abbastanza lunghe da richiedere prestazioni di livello ed elevato comfort per i passeggeri. Prodotto presso lo stabilimento Iveco Bus di Vysoké Myto, in Repubblica Ceca, dove è stato aggiunto alla gamma Crossway, che ha visto più di 28mila unità uscire dalla catena di montaggio a partire dal lancio nel 2006, il rinnovato Evadys completa il segmento di fascia alta di autobus combinati per tratte interurbane e turistiche. L'autobus vanta le stesse dimensioni del Crossway: due lunghezze (12 e 12,96 m), una larghezza di 2,55 m e un'altezza di 3,46 m (incluso l'impianto di condizionamento). Offre gli stessi vantaggi in termini di maneggevolezza, ergonomia per l'autista, sistemi di sicurezza attiva e passiva e affidabilità. Evadys garantisce anche maggiore comfort grazie soprattutto al DMF (Dual Mass Flywheel, volano a doppia massa) che riduce il rumore e le vibrazioni, un aspetto decisamente apprezzato nella sua categoria.

Più potente e versatile, il motore del nuovo Evadys (basato sulla versione da 400 cv del Cursor 9, la stessa di Magelys) viene proposto con un'ampia scelta di cambi meccanici, automatici e automatizzati. Con il pianale a 1.142 mm da terra, il nuovo Evadys si posiziona tra il Crossway

interurbano con pianale normale (860 mm) e il Magelys HD turistico con pianale rialzato (1.400 mm). In media, lo spazio per i bagagli del nuovo Evadys è più grande di quello del Crossway di 3 mc. Sono anche disponibili tre tipi di porte per le varie configurazioni di posti a sedere: porta centrale singola, con o senza toilette, porta centrale doppia per ospitare un dispositivo di sollevamento per sedia a rotelle e porta posteriore singola per consentire uno spazio per i bagagli di 10,2 mc nell'interasse, con altri 1,8 mc di portabagagli all'interno, per una capacità di carico complessiva di 12 mc (per il modello lungo 12,96 m). Eliminando il ricircolo dei gas di scarico (EGR) e quindi il rischio della rigenerazione forzata ad alta temperatura, l'esclusiva tecnologia Iveco HI-SCR del propulsore massimizza le prestazioni e riduce le emissioni inquinanti, salvaguardando l'ambiente. Il minor consumo di carburante del Cursor 9 è riconosciuto dagli operatori e, in combinazione con intervalli di manutenzione più lunghi, contribuisce a determinare un Total Cost of Ownership (TCO) estremamente interessante, il migliore della sua categoria.

**MAGELYS.** Altro grande protagonista dello stand Iveco Bus all'IBE 2016 è

stato il Magelys. L'"International Coach of the Year 2016" si è fatto notare in versione "Lounge", con livrea dedicata ai colori del prestigioso Team dei Campioni del Mondo di Rugby, i neozelandesi All Blacks. Magelys Euro VI conferma il suo Dna di turistico dal design esclusivo e dalla grande luminosità interna che permette ai passeggeri di godere di una visuale estesa. Magelys viene proposto in due lunghezze (12,20 e 12,80 m), due modelli di cambio, meccanico e automatizzato, motore Cursor 9 Euro VI da 400 cv. Grazie alla collaborazione tra Iveco e C&G-Kiel Italia, partner del gruppo Franz Kiel, Iveco Bus utilizza il "Cinema Seat System (CSS) con Flex-Action" che permette di compattare i sedili in posizione di sicurezza e di creare un ampio spazio per persone a ridotta mobilità o per altre applicazioni, come tavolini per uso ricreativo o professionale. E nell'ottica di rispettare gli standard di regolamentazione per la sicurezza, sia attiva sia passiva, Iveco Bus ha reso il suo veicolo top di gamma in termini di sicurezza. Il Magelys è equipaggiato di serie con il sistema elettronico di frenata EBS che include ABS, sistema anti-slittamento ASR e sistema ESP.

**CROSSWAY.** Leader indiscusso nella

sua categoria in Europa, scelto dai più grandi gruppi di trasporti europei, Crossway Euro VI è il portabandiera Iveco nel settore interurbano. La gamma propone tre differenti lunghezze (da 10,8, 12 e 13 metri) e cinque versioni: LE (Low Entry), con il pianale ribassato tra la porta anteriore e quella centrale, POP, la soluzione migliore per il trasporto scolastico, Line, per tratte interurbane di breve e media distanza, HV (High Value), evoluzione della Line, e Pro, il giusto equilibrio tra veicolo interurbano e tu-



ristico. **URBANWAY.** Specifico per il settore urbano, lanciato nel 2013, Urbanway è disponibile in una vasta serie di configurazioni nelle lunghezze 10,5, 12 e 18 metri. Il veicolo integra l'esclusiva tecnologia HI-SCR per Euro VI e i nuovi motori Tector 7 e Cursor 9 su una struttura completamente riprogettata, che combina i benefici di una resistenza superiore e di una riduzione del peso. Caratterizzano il veicolo un nuovo design, un ambiente passeggeri completamente riprogettato e una nuova area conducente che punta a fornire i migliori standard della categoria in termini di comfort ed ergonomia. Per consentire un costo di gestione ridotto, Iveco Bus ha progettato il veicolo tenendo in particolare conto le prestazioni, la resistenza e una semplificata attività di manutenzione del veicolo. Urbanway combina sistemi tecnologici avanzati con un nuovo design che ne esalta la leggerezza, la sicurezza e la

del cliente. Daily Euro VI garantisce prestazioni senza eguali giorno dopo giorno con i suoi nuovi e potenti motori da 3 litri, 180 cv e 430 Nm di coppia. Anche l'efficienza dei consumi è migliorata, grazie alla tecnologia avanzata della catena cinematica. Inoltre, i costi contenuti di manutenzione e di riparazione, grazie a intervalli di manutenzione più lunghi e a componenti di lunga durata, garantiscono un ulteriore risparmio e costi operativi ridotti. L'ampia gamma Minibus offre una soluzione adatta per ogni esigenza: turistica per chi desidera viaggiare con comfort e stile, intercity con capacità di trasporto passeggeri leader nella categoria e scuolabus. La versione da 6,5 tonnellate, al top di gamma, vanta una capacità di trasporto fino a 22 passeggeri e un'ampia bagagliera ribassata con volume pari a 2,5 mc. La gamma Daily è disponibile con diverse motorizzazioni: diesel, CNG / Natural Power ed elettrica.



L'Urbanway e, in alto, in nuovo Evadys. Al centro un Iveco Daily Minibus.

INTERVISTA A LUIGI BOGGIONE, HEAD MANAGER IVECO BUS SOUTH EUROPE

# “L'Italia è sempre nel cuore del nostro business

“OGGI I TRE ASSI DI RIFERIMENTO NEL NOSTRO SETTORE SONO: SERVIZI FINANZIARI, SERVIZI DI MANUTENZIONE NELL'OTTICA DELL'OTTIMIZZAZIONE DEL TOTAL COST OF OWNERSHIP E SERVIZI TELEMATICI - HA SPIEGATO IL MANAGER - IL NETWORK ITALIANO DI IVECO BUS SI AVVALE DI 11 CONCESSIONARI E OLTRE CENTO OFFICINE AUTORIZZATE. PIÙ DI UN AUTOBUS SU TRE CHE SI VENDE IN ITALIA È IVECO, ABBIAMO LA RETE DI ASSISTENZA PIÙ SVILUPPATA CHE CI SIA: QUESTO SECONDO ME TESTIMONIA LA FORTE PRESENZA DI IVECO BUS SUL TERRITORIO. IL MERCATO ITALIANO È IL NOSTRO MERCATO DI RIFERIMENTO“.

LINO SINARI  
RIMINI

La grande attenzione che Iveco Bus ha riservato all'International Bus Expo di Rimini testimonia il ruolo che il mercato italiano continua a rivestire per le strategie di sviluppo e crescita del costruttore. “L'Italia è sempre nel cuore del nostro business”, ha ribadito con forza Luigi Boggione, Head Manager Iveco Bus South Europe. “L'IBE rappresenta per noi il nostro mercato - ha aggiunto il manager - l'Italia, i nostri clienti italiani, l'unica preziosa occasione, ora biennale, che ci rimane per presentare i nostri prodotti e le nostre iniziative.

Comprendiamo il momento che sta vivendo il Paese e credo che il salone di Rimini meriti l'opportunità di crescere, passando dal tradizionale salone riservato ai clienti privati legati al settore turistico a un appuntamento rivolto a una platea allargata al trasporto pubblico locale. Rimini può diventare punto di raccolta e di riflessione sul mercato italiano”.

Iveco Bus ha accesso i riflettori sull'anteprima nazionale del nuovo Evadys, versatile e tecnologicamente avanzato, punto di riferimento nell'offerta dedicata alle linee interurbane e al settore turismo.

“Puntiamo molto su Evadys - ha confermato Boggione - un veicolo che si posiziona nel segmento turistico e in quello interurbano e sul quale svilupperemo tutta una serie di soluzioni per quanto riguarda motori, cambi e configurazioni, con porta centrale e posteriore, che ci consentirà di approntare un'offerta molto ampia. Evadys è innanzitutto un prodotto molto versatile, in grado di adattarsi alle molteplici esigenze della clientela. Viene proposto con un motore Cursor 9 dotato di esclusiva tecnologia Iveco HI-SCR per il trattamento dei gas di scarico e



un'ampia scelta di cambi meccanici, automatici e automatizzati. Nel corso del 2017 definiremo nel dettaglio l'offerta di trasmissioni con i nostri partner di riferimento: ZF e Voith”.

Sullo stand Iveco Bus ha fatto la sua bella figura il Magelys in versione “Lounge” con livrea dedicata ai colori del prestigioso team dei Campioni del mondo di Rugby, i neozelandesi All Blacks. “È per noi un grande orgoglio poter associare il marchio Iveco a quello dei mitici All Blacks - ha commentato Luigi Boggione - Ciò spiega la passione che ogni giorno mettiamo nel nostro lavoro. La partnership con gli All Blacks concretizzata nel 2007 è stata lunga e completa; nel 2015 è stata ripresa e portata avanti. La prova del fatto che abbiamo valori comuni è proprio l'operazione effettuata con il Magelys che trasporta la squadra neozelandese nel suo tour europeo e che verrà messo all'asta per l'Unicef

insieme a un nuovo Stralis XP All Blacks. L'operazione è a 360 gradi su tutto il mondo Iveco, sia quello del trasporto persone che quello del trasporto merci”.

Il 2016 di Iveco Bus che si avvia alla conclusione è positivo. “Intanto occorre dire che chiuderemo l'anno in Italia con più di mille autobus consegnati o in fase di consegna - ha spiegato Boggione - In un mercato che torna a crescere speriamo di crescere anche più del mercato. Per sua vocazione, Iveco è capace di soddisfare tutte le esigenze della clientela, i mercati che ci stanno dando più soddisfazione sono quelli dei privati con Daily e Magelys ma non sono da meno quelli pubblici con il Daily scuolabus per esempio. Sui prodotti urbani e interurbani abbiamo iniziato a rivedere gare in misura cospicua, pur non essendo arrivati ai numeri di mercato che possono fare i colleghi in Germania e Francia proprio a causa del fatto che qui

siamo solo all'inizio della ripresa. Le difficoltà dell'approvazione della legge di stabilità che permetterà al Ministero di avere fondi per il rinnovo delle flotte mostra le difficoltà di un Paese come l'Italia che ha bisogno di autobus nuovi e dall'altra deve ancora far arrivare i fondi alle aziende di trasporto per procedere al ringiovanimento del parco. Ci siamo aggiudicati alcune gare importanti ma soprattutto ci aspettiamo che il prossimo anno ci sia un numero di gare adeguato. Il 2016 è stato per noi un anno positivo anche perché il mercato ha mostrato grande attenzione alla nostra gamma Euro VI, in grado di fornire risultati validi e soddisfare la clientela. Per Iveco è importante ridare valore all'immagine del brand anche sul mercato italiano. Ci auguriamo che il 2017 sia positivo: la legge di stabilità sembra stia arrivando in fondo al suo iter di approvazione, i fondi finalmente si sbloccheranno. Siamo ottimisti”.

Primo produttore di autobus in Italia, Iveco continua a credere nel Tricolore. “Per vocazione Iveco ha una visione internazionale, anche tenendo conto che apparteniamo a un solido gruppo internazionale. Ma l'anima italiana rimane forte. Vendiamo autobus costruiti in Italia o comunque dotati di una tecnologia unica e italiana, come quella Euro VI. All'interno di una vocazione internazionale abbiamo caratterizzazione italiana, i clienti ci percepiscono come un partner vicino che cerca di migliorarsi costantemente per soddisfare al meglio le loro esigenze”.

In attesa di un 2017 ricco di novità, a cominciare dal lancio di tutte le versioni dell'Evadys, Iveco Bus continua a lavorare ottimizzando la sua offerta di prodotti e servizi. “Stiamo ampliando l'offerta di servizi finanziari con nuove proposte, in particolare per i clienti privati, comprendenti vantaggiosi pacchetti di manutenzione, riparazione e assicurazione - ha continuato Luigi Boggione - Si tratta di servizi che completano la nostra già ampia offerta. In ambito Tpl siamo al fianco dei clienti con la manutenzione e la riparazione e non solo: inizieremo la fornitura di autobus all'Atac di Roma con una formula leasing di dieci anni. Nel contempo, stiamo arricchendo l'offerta di servizi telematici, su cui investiamo molto. Oggi i tre assi di riferimento nel nostro settore sono: servizi finanziari, servizi di manutenzione nell'ottica dell'ottimizzazione del Total Cost of Ownership e servizi telematici. Il network italiano di Iveco Bus si avvale di 11 concessionari e oltre cento officine autorizzate. Più di un autobus su tre che si vende in Italia è Iveco, abbiamo la rete di assistenza più sviluppata che ci sia: questo secondo me testimonia la forte presenza di Iveco Bus sul territorio. Il mercato italiano è il nostro mercato di riferimento”.



**Politecnica**  
I nostri sedili premium per bus, navi e treni

È una delle aziende vincenti del “made in Italy”. Ha sede nelle Marche, a Monsano, in provincia di Ancona. Stiamo parlando della Politecnica Srl, azienda specializzata nella progettazione e produzione di sedili premium. “Politecnica è un'azienda che nasce circa venti anni fa per volontà di due personaggi già attivi nel mondo dei sedili, l'ing. Grassetto e l'ing. Cerquetella - racconta Francesco Formiconi, Direttore commerciale - Il nostro core business è la produzione di sedili per bus, navi e treni di livello medio-alto. Non approssimiamo il livello low cost perché tutta la filiera produttiva è verticalizzata e all'interno dell'azienda. Controlliamo tutte le fasi produttive e possiamo contare su un prodotto di grande qualità”.

L'azienda marchigiana conta attualmente su 22 dipendenti; il fatturato è di 4 milioni di euro e la produzione è di circa 120 pezzi giornalieri. “Il 2016 è stato un anno abbastanza buono, vista anche la congiuntura. Sull'andamento positivo ha certamente influito un'importante commessa nel settore navale. Per il 2017 guardando al futuro con un pizzico di ottimismo: credo che riusciremo a confermare i numeri e anche avere una prospettiva di crescita importante perché stiamo lavorando su grandi progetti nel mondo ferroviario. Anche nel settore bus abbiamo contatti significativi”.

**Cav. Vittorio Scipioni**  
La tecnologia che pulisce i sedili

Da sempre attenta alle esigenze della propria clientela, e dei diversi attori del settore trasporto, la Cav. Vittorio Scipioni ha sviluppato in collaborazione con il suo partner Aunde una nuova serie di prodotti che consentono di cambiare i modi e i protocolli di pulizia e manutenzione dei sedili e degli interni autobus. Le possibilità di applicazione di queste nuove funzionalità sono diverse: una gamma di velluti che nascono già antimacchia, autopulenti, idrorepellenti e antitaglio; e una serie di trattamenti da effettuare sulle selle già installate, che permettono di ottenere un grado di pulizia elevato, e molto più duraturo, rispetto ai normali standard.

Questi nuovi trattamenti, sfruttando la tecnologia uv-pco (fotocatalisi), permettono di ottenere un ambiente più salubre all'interno del veicolo e di avere un minor impatto sull'ambiente.



Il Magelys in versione “Lounge” con livrea dedicata al team dei neozelandesi All Blacks. In alto, Luigi Boggione.

EOBUS ITALIA CELEBRA 20 ANNI

# Il futuro che ti aspetti



UN TOTALE DI 16.600 AUTOBUS VENDUTI, DI CUI 7.800 MERCEDES-BENZ, 4.300 SETRA E 4.500 AUTOBUS USATI, 3,6 MILIARDI DI EURO DI FATTURATO. QUESTI I RISULTATI MESSI A SEGNO IN DUE DECENNI DALLA SOCIETÀ DEL GRUPPO DAIMLER RESPONSABILE PER IL MERCATO ITALIANO DEGLI AUTOBUS MERCEDES-BENZ E SETRA. IL VENTENNALE VIENE FESTEGGIATO IN UN MOMENTO CHIAVE PER IL TRASPORTO DI PERSONE CHE STA VIVENDO UNA FASE DI RINASCITA SIA SUL FRONTE DELLE INNOVAZIONI TECNOLOGICHE, SIA SU QUELLO DELLA NORMATIVA DI RIFERIMENTO.

PAOLO ALTIERI  
RIMINI

Come sarà il trasporto pubblico dei prossimi vent'anni? Se lo chiede con motivata giustificazione EvoBus Italia, che proprio quest'anno celebra il ventennale di attività ed è pronta ad affrontare le sfide del futuro facendo leva sui punti di forza che hanno portato al successo la società del Gruppo Daimler, responsabile per il mercato italiano degli autobus Mercedes-Benz e Setra. Per fare previsioni il più possibile attendibili, occorre innanzitutto partire da un dato di fatto: il trasporto pubblico viaggia spedito verso la digitalizzazione dei servizi rivolti al cliente, superando l'ormai

obsoleta figura del semplice "utente". Una nuova attenzione, che emerge anche dalle norme contenute nella riforma del Trasporto Pubblico Locale, sta portando i costruttori e le aziende che gestiscono i servizi di TPL a un approccio completamente rinnovato in cui la soddisfazione del viaggiatore è al primo posto. Sono queste le premesse con le quali EvoBus Italia ha aperto a Rimini - nel corso del Salone IBE, International Bus Expo 2016 - i lavori della conferenza stampa "I nostri prossimi 20 anni".

La celebrazione ricade in un momento chiave per un settore che sta vivendo una fase di rinascita sia sul fronte delle innovazioni tecnologiche, sia su quello della nor-

mativa di riferimento. Il percorso di produzione dell'autobus si standardizza all'insegna della versatilità e dell'intercambiabilità, sviluppando un veicolo che possa soddisfare le esigenze di ogni servizio. La vision di EvoBus è quella di un costruttore che continuerà a sviluppare un'offerta in un pacchetto unico comprensivo del veicolo, della consulenza globale sulla gestione, dell'assistenza mirata all'utilizzo specifico sino ad arrivare a un mezzo con guida semi-autonoma. Si riconfigura, di conseguenza, il ruolo delle aziende di TPL che si ritroveranno a svolgere le mansioni di un'agenzia di viaggio del trasporto di linea urbana e interurbana. Uno scenario supportato da una ri-

voluzionaria riforma del settore dei servizi pubblici locali in cui finalmente si darà spazio all'efficienza e alla sostenibilità.

"Il 2016 è stato un anno di stabilità rispetto all'andamento dei dodici mesi precedenti per il mercato globale autobus, ma ha evidenziato segnali positivi per il settore turismo - ha esordito nel suo intervento Holger Dürrfeld, Presidente e Ceo EvoBus Italia - Purtroppo, il TPL non si è sbloccato, nonostante siano in corso profondi cambiamenti e riforme che sicuramente influenzeranno il prossimo futuro. Per noi il 2016 è stato anche occasione per analizzare i risultati raggiunti in questi nostri primi 20 anni. EvoBus Italia ha subito l'an-

damento instabile del mercato e i momenti meno positivi, come tutte le aziende nazionali e del settore. I numeri globali ci confermano leader: 16.600 autobus venduti, di cui 7.800 Mercedes-Benz, 4.300 Setra e 4.500 autobus usati, 3,6 miliardi di euro di fatturato, 215 dipendenti su tutto il territorio italiano, una rete di assistenza costituita da 4 BusWorld Home di proprietà EvoBus Italia. A tutto ciò dobbiamo aggiungere l'indotto costituito da oltre 40 Service Partner che impiegano circa 320 dipendenti e un'ampia filiera di grafici, trasportatori, installatori di impianti personalizzati, tappezzeri, carrozzieri, formatori, driver specializzati, ecc.. EvoBus Italia vantava il

30,7% di quota di mercato nel 2015, praticamente raddoppiata rispetto al 16% del 1996".

"I nostri servizi di supporto alla vendita e alla gestione del parco dei nostri clienti si sono costantemente sviluppati - ha aggiunto Dürrfeld - Parliamo ad esempio di 16.000 persone formate, 80.000 ore di consulenza, circa 2.000.000 di codici di magazzino movimentati. Insomma: i nostri 4 brand - Mercedes-Benz, Setra, OMNIplus e BusStore - si sono consolidati e vengono riconosciuti come riferimento nei rispettivi ambiti di attività".

I primi vent'anni rappresentano per EvoBus Italia una tappa importante sulla strada del futuro. Il lavoro continua

MOBILITÀ / MICHELE MALDINI, DIRETTORE COMMERCIALE BUSES EVOBUS ITALIA

## "Continueremo a stare al passo con il mercato"

Per Michele Maldini, Direttore Commerciale Buses di EvoBus Italia sono tre i motori fondamentali del costante cambiamento di una gamma di prodotto del settore automotive: il progresso tecnologico, quello normativo e la naturale evoluzione delle esigenze del mercato.

"Nell'ambito dell'autobus - ha spiegato il manager - a questi tre fattori fondamentali di cambiamento se ne sono aggiunti un quarto, un quinto e un sesto, estremamente differenti dal resto del mercato automotive: la mutazione in dimensione e in organizzazione del 'cliente tipo'; il repentino cambiamento dell'assetto finanziario/di servizio del trasporto TPL; l'importazione in Europa di prodotti storicamente destinati a mercati meno esigenti".

Come si rapporta Daimler Buses a queste problematiche? "La nostra rete commerciale si è adeguata nel tempo alle esigenze di mercato e la



diversificazione delle gamme ha portato a un posizionamento dei brand Mercedes-Benz e Setra per destinazione d'uso e target di clientela - ha dichiarato Maldini - La gamma Daimler Buses ha risposto

alle mutate esigenze del mercato non puntando sulla semplificazione tecnica o sulla riduzione della qualità per limitarsi a offrire prezzi concorrenziali, ma piuttosto sull'introduzione nel mercato euro-

peo di vetture costruite in stabilimenti dislocati in diversi paesi, ma sempre di proprietà Daimler".

"Le piccole aziende di trasporto a conduzione familiare sono in via d'evoluzione, così

come l'affidamento delle linee e dei servizi, storicamente tramandati alla stregua della licenza notarile, sono oggi invece oggetto di gare di appalto a evidenza non solo pubblica, ma europea - ha detto ancora Michele Maldini - Da qui, la gamma di bus che si deve adattare al servizio di un 'macro-bacino' passa dalla sartoria al prêt-à-porter; elementi come economicità, TCO (Total Cost of Ownership) e intercambiabilità diventano preponderanti". Per il Direttore Commerciale Buses di EvoBus Italia, "la gamma degli autobus dei prossimi vent'anni si strutturerà sempre più all'insegna dell'estrema versatilità e intercambiabilità dei mezzi, utilizzabili dal mercato in differenti situazioni di servizio e varie realtà urbanistiche: le città e i centri urbani potranno utilizzare/noleggiare gli stessi veicoli specifici per determinati servizi anche in posizioni geografiche diverse".

"La tendenza è verso il

'prodotto unico' - ha ammesso Maldini - diversificato solo per il tipo di servizio che è chiamato a effettuare. La gamma Citaro, ad esempio, si evolve già in questo senso: dall'esperienza maturata attraverso la costruzione di svizzeri tipi di cinematiche - diesel, CNG metano, Ibrido, Fuel-Cell (in piccoli numeri quasi da pre-serie) e fra poco E-Cell - si è deciso di implementare nei vari step d'evoluzione del prodotto di serie tutta la tecnologia che si è rivelata vincente all'interno delle varie configurazioni".

"Da Daimler Trucks si è in ultimo mutuata l'esperienza acquisita nella realizzazione di veicoli a guida autonoma - ha concluso Maldini - nel recupero, digitalizzazione, trasmissione ed elaborazione dei dati di esercizio e di manutenzione dei veicoli. Già qualche settimana fa abbiamo assistito al varo della prima linea BRT con un protoserie Citaro a guida semi-autonoma".

## ASSISTENZA / FLAVIO CHIERICI, DIRETTORE AFTERSALES EVOBUS ITALIA

## “I nostri sono clienti della generazione connessa”

**C**onnettività. La parola magica che sintetizza i nostri tempi dominati da internet e dalle molteplici possibilità offerte dalla digitalizzazione. Anche e soprattutto per gli addetti alla manutenzione dei veicoli. Un argomento al centro dell'intervento di Flavio Chierici, Direttore AfterSales di EvoBus Italia. “Siamo passati nel giro di 20 anni dal meccanico al meccatronico all'informatico del trasporto - ha dichiarato Flavio Chierici - L'evoluzione dei mezzi ha reso via via più ardua la salita per il personale di manutenzione nel tentativo di aggiornarsi rispetto alla classica 'manutenzione fatta in casa' dei mezzi.

Le normative sempre più stringenti - sicurezza e ambiente in primis - hanno portato a un'evoluzione a bordo degli autobus che ha penalizzato progressivamente la 'preparazione generica' di vecchio stampo a favore di una iper-specializzazione informatica”.

“I clienti della 'generazione connessa' - ha continuato Chierici - costituiscono il segmento principale anche nel mercato degli autobus e per il futuro prevediamo la totale digitalizzazione della relazione con il cliente, ovvero gestione delle informazioni, della comunicazione e degli acquisti di ricambi e servizi effettuata esclusivamente tramite il ri-

corso a mezzi digitali di vario tipo. I servizi in modalità remota o tramite dispositivi mobili potranno arrivare a ridurre anche le visite in officina”. La formazione del personale, sia interno che della rete di assistenza, sta quindi subendo un'importante evoluzione, a cui Daimler risponde già in modo tempestivo. “L'evoluzione continua dei mezzi rende pressoché impossibile l'aggiornamento temporaneo - per preparazione o anzianità - di tutte le maestranze sino a oggi chiamate a mantenere i parchi, ad esempio, delle aziende TPL - ha precisato il manager - Per questo ormai una decina di anni fa è nato il concetto di full-service: ac-

quistato un mezzo e la manutenzione dello stesso, senza quindi più l'onere di organizzare l'assistenza in-house e l'aggiornamento del personale di manutenzione, prevedendo già dall'acquisto del bene il costo totale del ciclo di vita”.

Così, le attività dell'after-sales sono passate dalla semplice proposta di servizi basati sul prodotto (qualità del prodotto, garanzia, velocità di riparazione, materiali manutenzione preventiva, disponibilità dei servizi, ecc.) alla creazione di partnership basate sul business del cliente (ottimizzazione dei processi, servizi basati sui risultati del cliente, ottimizzazione e trasformazione del

business ecc.). Per il Direttore After-Sales di EvoBus Italia, “tre macro tendenze spingono all'adozione di un modello basato sull'attività del cliente: il web rende possibile la connessione del cliente a 360° e quindi il soddisfacimento dei suoi bisogni in modo proattivo e ininterrotto; la stampa 3D, cioè la trasformazione delle componenti fisiche in file di dati, elimina i vincoli temporali e spaziali cui è soggetta la disponibilità dei ricambi; la generazione dei nuovi veicoli a emissione zero si accompagna allo sviluppo dell'elettronica e richiede nuovi approcci di servizio e gestione del business”.



I relatori della conferenza stampa che EvoBus Italia ha organizzato durante il Salone IBE di Rimini. EvoBus festeggia i primi venti anni di attività in Italia: dal 1996 la società ha commercializzato quasi 17mila autobus, diventando punto di riferimento per tutto il settore.

e il trasporto persone ha bisogno di continue attenzioni. “Ora siamo grandi e guardiamo al futuro - ha detto esplicitamente il numero uno di EvoBus Italia - Il Gruppo Daimler ha sempre investito e continua con sempre maggiore impegno a investire in ricerca, sviluppo e risorse umane. Questo ci permette di poter guardare al futuro di Daimler Buses e dei nostri prodotti con ottimismo. La tecnologia Daimler ci ha con-

sentito di testare un autobus a guida semi-autonoma. Nel giro di pochi anni siamo arrivati non solo all'Euro 6, ma a motorizzazioni alternative a bassissimo impatto ambientale come il nuovo Citaro NGT a metano, i veicoli ibridi e fuel-cell e siamo proiettati verso il bus elettrico per 2018”. Anche la produzione è ottimizzata, per costi, tempi e materiali. Senza contare le consulenze che Daimler offre: dai finanziamenti alla gestio-

ne delle flotte e del Full Service nei depositi dei nostri clienti ai sistemi di realizzazione delle reti urbane come il BRT (Bus Rapid Transit)”.

Della riforma TPL ha parlato esplicitamente Michele Maldini, Direttore Commerciale Buses di EvoBus Italia. “Si sta delineando una vera e propria rivoluzione nel settore degli appalti per il TPL che a cascata coinvolgerà anche noi produttori - ha sottolineato il manager - La Riforma

del codice degli appalti, già sostanzialmente operativa, e la legge Madia, che dovrebbe essere definita entro fine anno, influenzeranno in modo massiccio il TPL del futuro. Il progetto di riforma parte dall'idea di fondo di cambiare completamente le regole: i bilanci in rosso portano alle privatizzazioni, errori nella preparazione di gare escludono il diritto a farne altre; a controllare le gare (e le loro commissioni) ci saranno sempre fun-

zionari Anac o personale da quest'ente indicato, non più con un ruolo di terza parte consulente ma di arbitro e regolatore. Il riflesso dal punto di visto operativo sarà estremamente concreto: pianificazione degli acquisti e conseguente vantaggio nel censimento dei mezzi disponibili. Inoltre, la nascente legge 'Madia' toglierà i vincoli sulla destinazione d'uso: diventeranno noleggiabili senza conducente anche i veicoli per trasporto collettivo sopra i 9 passeggeri”.

Quest'apertura dovrebbe rimettere immediatamente in moto l'industria, facendo tirare un sospiro di sollievo al trasporto pubblico: “le aziende, oggi messe in ginocchio dai costi di manutenzione di veri e propri pezzi da museo, e prive di contratti di servizio

che gli consentono di ipotizzare investimenti a lungo termine - ha confermato Maldini - potranno noleggiare bus nuovi per il periodo che le separa dalla indizione di una nuova gara per l'affidamento delle linee”.

Per il Direttore Commerciale, “lo sguardo ai prossimi vent'anni ci parla di un'azienda di TPL che non possiederà i mezzi, non possiederà officine per la manutenzione degli stessi e si concentrerà solo sul proprio business, sul trasporto persone e sulla soddisfazione dei passeggeri. L'azienda di trasporto diventerà un'azienda di servizi, concentrata nella gestione delle linee, nell'ottimizzazione dei percorsi e degli indici di carico, nella promozione e incentivazione della propria attività”.



## AMBIENTE / RICCARDO CORNETTO, DIRETTORE COMMERCIALE COACH EVOBUS ITALIA

## “Daimler guida lo sviluppo dei sistemi Bus Rapid Transit”

**E**cologia e ambiente sono ormai diventati parte integrante delle strategie dei costruttori di autobus così come degli utilizzatori più attenti che quegli autobus li utilizzano. Ne ha parlato diffusamente Riccardo Cornetto, Direttore Commerciale Coach di EvoBus Italia.

“La comunità europea ha emanato nel 2016 un piano di de-carbonizzazione con l'obiettivo di tagliare entro il 2030 le emissioni di CO2 del 30 per cento rispetto al 2005 - ha esordito il manager - L'UE ha inoltre fissato il livello di utilizzo di fonti rinnovabili nel 10 per cento entro il 2020 e nel 27 per cento entro il 2030. Un capitolo a parte riguarda la trazione elettrica. Il progresso compiuto dalla tecnologia degli accumulatori (batterie) sta rendendo sempre più attraente la possibilità di un trasporto urbano alimentato a batterie, con l'annuncio da parte di EvoBus di presentare un veicolo urbano



elettrico entro il 2018. Lo sviluppo del mercato TPL elettrico è fortemente collegato alla tecnologia di nuovi accumulatori (batterie) in grado di garantire un'autonomia sufficiente a coprire un'intera

giornata di servizio. Il tema è parecchio complesso se si tiene conto del carico elettrico che un veicolo urbano produce per effetto non solo della trazione, ma anche dell'alimentazione di ausiliari (porte,

indicatori di percorso, obbligatorie, etc.) e climatizzazione. In questo scenario prevediamo che il 70 per cento dei veicoli urbani del 2025 avrà trazione elettrica”.

Altro punto focale è la pro-

gettazione di sistemi BRT (Bus Rapid Transit), in continua evoluzione presso Daimler. Il BRT, fortemente presente anche in paesi a medio/basso tasso di sviluppo economico e demografico, è un sistema di trasporto su bus ad alta qualità che garantisce una mobilità urbana veloce, confortevole ed efficiente nei costi attraverso l'uso di vie dedicate, di un'alta frequenza delle operazioni e di un'attenta attività di marketing e comunicazione.

C'è poi l'obiettivo di ridurre il numero di incidenti e le conseguenze di questi, grazie alla realizzazione e al continuo sviluppo di sistemi in grado di prevenire l'incidente e proteggere occupanti e investiti in caso di impatto. “Grazie allo sviluppo delle capacità di calcolo dei microchip, il nostro futuro prossimo (che è già presente) vede sulle strade sistemi sempre più intelligenti in grado non solo di frenare autonomamente ma anche di guidare in

modo semi-autonomo - ha detto ancora Cornetto - È stato presentato recentemente dal nostro Gruppo il Bus con CityPilot, anticipozione concreta di un futuro ormai avviato ancora una volta in direzione della massima 'ecologia' e 'messo in pista' sul tracciato BRT di Amsterdam. E dunque: come vediamo i prossimi 20 anni? Ipotizziamo che i veicoli possano ulteriormente sviluppare la propria autonomia interagendo fra loro e dialogando con i sistemi di gestione, del traffico (semafori, rotatorie, stop...) e di informazione (segnalazione via GPS di code, percorsi preferibili...) limitando l'intervento umano”.

“Prevediamo che la tecnologia delle batterie renda possibile l'alimentazione elettrica di veicoli da noleggio - ha concluso Cornetto - Prevediamo città e tangenziali prive di code, ingorghi e incidenti con una migliore gestione degli spazi urbani (parcheggi al posto di corsie)”.



TOYOTA

# Il bus a idrogeno è di casa in Giappone

GUIDO PRINA  
TOKYO

Autobus a idrogeno firmati Toyota: il momento è arrivato. Il costruttore darà ufficialmente il via alle vendite dei suoi FC bus nei primi mesi del 2017. Dopo estensive sessioni di test che ne hanno confermato affidabilità e fruibilità, il Bureau of Transportation del Tokyo Metropolitan Government ha deciso di utilizzare due unità del Toyota FC Bus sulla propria linea di trasporto urbano.

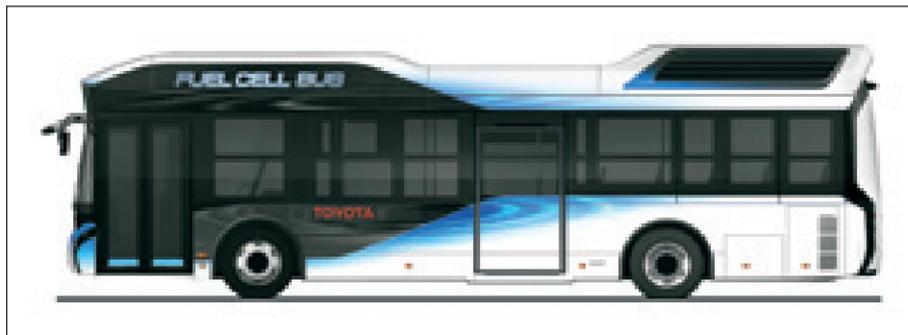
Toyota ha pianificato l'introduzione di oltre 100 FC Bus nell'area metropolitana di Tokyo in vista dei Giochi Olimpici e Paralimpici del 2020. Per seguire correttamente la tabella di marcia, è stato previsto di introdurli sul

mercato giapponese dai primi mesi del 2017, al fine di consentire agli utenti di familiarizzare con questa nuova forma di trasporto pubblico.

In preparazione dei Giochi, il numero degli autobus sarà inoltre gradualmente aumentato, e dal 2018 tale incremento contribuirà in maniera determinante alla diffusione

della propulsione a idrogeno. Il Toyota FC Bus è stato realizzato da Toyota in base al know-how del brand acquisito al fianco della Hino Motors. Il Toyota Fuel Cell System (TFCS) - sistema che coniuga la tecnologia Full Hybrid con quella delle celle a combustibile, composto da

pacchi di celle Toyota, serbatoi di idrogeno ad alta pressione e altri componenti - sviluppato per l'FCV Mirai, è stato adottato per assicurare una maggiore efficienza energetica rispetto a quella offerta dai motori a combustione interna e per offrire una performance ambientale di gran lunga superiore, azzerando in pratica le emissioni di CO2 e



IL BUREAU OF TRANSPORTATION DEL TOKYO METROPOLITAN GOVERNMENT HA DECISO DI UTILIZZARE DUE UNITÀ DEL TOYOTA FC BUS SULLA PROPRIA LINEA DI TRASPORTO URBANO. TOYOTA HA PIANIFICATO L'INTRODUZIONE DI OLTRE 100 FC BUS NELL'AREA METROPOLITANA DI TOKYO IN VISTA DEI GIOCHI OLIMPICI E PARALIMPICI DEL 2020. GLI AUTOBUS A IDROGENO SARANNO INTRODOTTI SUL MERCATO GIAPPONESE DAI PRIMI MESI DEL 2017.

varia in base alla performance dell'unità di approvvigionamento energetico) e una capacità di 235 kWh, l'FC bus può essere anche sfruttato in caso di calamità naturali oppure come alimentatore per fornire elettricità per l'utilizzo domestico.

Il Gruppo Toyota considera l'idrogeno come risorsa energetica di fondamentale importanza per il futuro e ha lanciato la nuova Mirai lavorando al contempo allo sviluppo degli FC Bus, di carrelli elevatori a idrogeno e di pacchi di celle a combustibile per l'utilizzo domestico. Toyota è leader nella tecnologia Hybrid con oltre 9 milioni di vetture vendute nel mondo. Nel 2014 ha ufficialmente presentato Mirai, la prima berlina a idrogeno prodotta in serie, eletta nel 2016 "World Green Car of the Year".

Toyota è convinta che l'idrogeno rappresenti una soluzione efficace e già disponibile per il raggiungimento dell'importante obiettivo di produrre vetture a zero emissioni su larga scala. Tale obiettivo è per Toyota così importante da averla convinta a rendere ac-



di qualsiasi composto organico semivolatile. L'autobus monta inoltre un sistema di approvvigionamento esterno a elevata capacità: con una potenza di 9 kW (La potenza

cessibili a titolo totalmente gratuito 5.680 brevetti per cinque anni, a chiunque voglia avvalersene per contribuire allo sviluppo di questa tecnologia.

## LA CARTA D'IDENTITÀ

**Dimensioni vettura (mm):** lunghezza 10.525, larghezza 2.490, altezza 3.340.

**Capacità vettura:** 77 passeggeri totali, di cui 26 seduti, 50 in piedi e 1 conducente.

**Pacco celle:** nome: Toyota FC; tipo: elettrolita solido polimerico; potenza max: 114 kW per 2 unità (155 PS per 2 unità).

**Motore:** tipo: sincrono AC; potenza max: 113 kW per 2 unità (154 PS per 2 unità); coppia max: 335 Nm per 2.

**Serbaio idrogeno ad alta pressione:** numero serbatoi: 10; pressione nominale: circa 700 bar; volume interno: 600 litri.

**Batteria:** nichel-metallo idruro.

**Sistema di approvvigionamento esterno:** potenza max: 9 kW; capacità di rifornimento: 235 kWh.

## IRIZAR / IMPORTANTE RICONOSCIMENTO DA PARTE DEL GOVERNO SPAGNOLO

# Premiato l'impegno ambientale nella categoria prodotto-service

La sezione spagnola dei premi europei per l'ambiente, coordinata dal Ministero dell'Agricoltura e dell'Ambiente attraverso la Fundación Biodiversidad, ha assegnato a Irizar il National Business Award per l'Ambiente nella categoria prodotto-service. Il premio consente al costruttore basco di partecipare come rappresentante spagnolo alla fase finale europea.

Il Governo di Madrid ha riconosciuto l'impegno ambientalista di Irizar e i suoi sforzi nella promozione dell'elettromobilità, specialmente per quanto riguarda lo sviluppo e la produzione di autobus urbani 100 per cento elettrici della gamma i2e, che contengono innovative tecnologie che contribuiscono all'ottimizzazione dell'efficienza energetica e dell'autono-



mia operativa in ambito urbano. I riconoscimenti ambientali, istituiti dalla Commissione europea nel 1987, premiano le società che combinano con successo la profittabilità con la protezione ambientale. Per ottenere i premi, i manager e gli uomini d'affari devono superare una prima fase nazionale. L'intero processo, diviso in due fasi, garantisce che i vincitori a livello europeo siano i più innovativi, i più responsabili e i più dotati di visione del futuro. Nel 1998 Irizar è stato il primo costruttore del settore turistico a ottenere la certificazione ambientale ISO14001.

Le prime unità del bus elettrico sono state messe in circolazione in tre città europee nel 2014. Irizar è pronta a fare la sua parte attiva per contribuire alla mobilità urbana sostenibile del futuro.

NEOPLAN

# Partita a due assi

TOURLINER E SKYLINER, AL CENTRO DELLA PROPOSTA NEOPLAN, SONO I PROTAGONISTI DI UNA NUOVA OFFENSIVA DI MERCATO DEL BRAND PREMIUM DEL GRUPPO MAN. IL NUOVO TOURLINER HA FATTO BELLA MOSTRA DI SÉ ALL'ULTIMA EDIZIONE DELL'IBE DI RIMINI MENTRE LO SKYLINER È AL CENTRO DELLO STORICO CONTRATTO FIRMATO DA MAN TRUCK & BUS ITALIA CON COTRAL SPA, AZIENDA DI TRASPORTO PUBBLICO DI ROMA: 100 GLI AUTOBUS DESTINATI ALLA CITTÀ ETERNA.

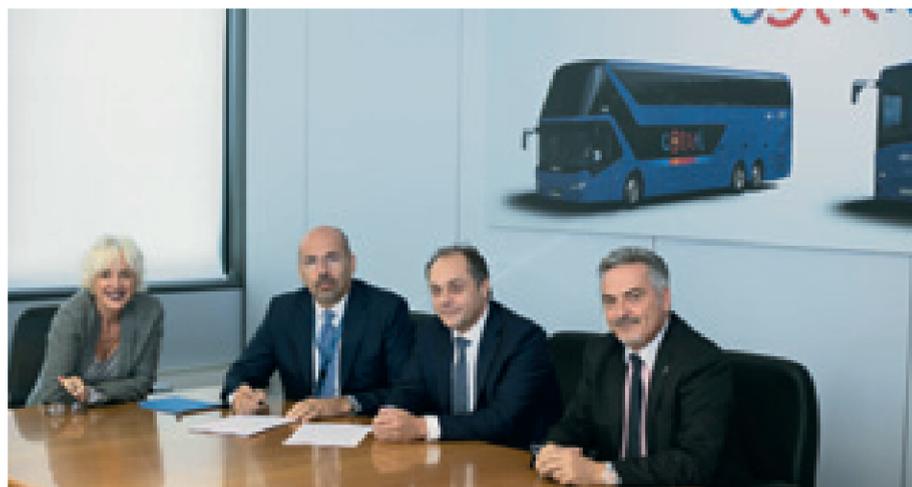


PIETRO VINCI  
RIMINI

MAN Truck & Bus festeggia nel nome di Neoplan. Skyliner e Tourliner sono i protagonisti indiscussi della nuova offensiva del premium brand del Gruppo tedesco. Il nuovo Tourliner ha attirato l'attenzione delle migliaia di visitatori al recente International Bus Expo di Rimini, mentre l'elegante coach Skyliner è al centro dello storico contratto di fornitura siglato da MAN

Truck & Bus Italia con Cotral Spa, azienda di trasporto di Roma. Il nuovo Tourliner va a completare l'offerta Neoplan in Italia. Nel nostro paese, MAN Truck & Bus ha migliorato sensibilmente i risultati dell'anno scorso, con una crescita che in particolare si è fatta sentire nel settore turistico. Il 2017 dunque si aprirà all'insegna dell'ottimismo, al punto che MAN prevede di fare ancora di più e meglio, confermando il fatto che da anni il costruttore tedesco è tra i primi tre del mercato italiano.

Il nuovo Tourliner a due assi è lungo 12,11 metri, largo 2,55 metri e alto 3,84 metri. Dotato di un massimo di 53 posti, il bus è proposto con due varianti del motore MAN D26 da 12.419 cc: 309 kW/420 cv a 1.800 giri/min con coppia massima di 2.100 Nm a 930-1.350 giri/min e 338 kW/460 cv a 1.800 giri/min con coppia massima di 2.300 Nm a 930-1.350 giri/min. Il cambio manuale a sei marce può essere abbinato solo alla variante da 420 cv mentre c'è a disposizione an-



Da sinistra, Amalia Colaceci, Presidente di Cotral Spa, Arrigo Giana, Managing Director Cotral Spa, Franco Pedrotti, Manager Sales e Bus Products di MAN Truck & Bus Italia e Tiziano Gavardini, Sales Manager Public Bus di MAN Truck & Bus Italia.

che l'automatico MAN TipMatic a 12 velocità con "Easy-Start". La versione Tourliner C a tre assi è lunga 13,37 metri ed è equipaggiata con motore da 338 kW/460 cv o 368 kW/460 a 1.800 giri/min (coppia massima di 2.500 Nm a 930-1.350 giri/min). In accoppiamento troviamo il cambio automatico TipMatic. I posti a sedere in questo caso arrivano fino a 57. C'è poi la versione Tourliner L a tre assi, lunga 13,91 m. Dotata di un massimo di 63 posti, Tourliner L è equipaggiata con motore da 338 kW/460 cv o 368 kW/460 cv e cambio TipMatic.

Fin dal primo sguardo il nuovo membro della famiglia Neoplan colpisce per la sua imponenza ed eleganza. Le linee aerodinamiche confluiscono in un equilibrio stilistico ben delineato nei suoi componenti, indicando come caratteristiche di fondo della proposta Tourliner il comfort e lo spazio. A bordo, i passeggeri usufruiscono di un ambiente raffinato ed elegante, con tanti dettagli che agevolano il viaggio e consentono un proficuo e piacevole impiego del tempo. Lo spazio per i bagagli arriva

fino a un massimo di 11,4 metri cubi nella versione Tourliner L. Il posto guida racchiude lo stato dell'arte della produzione Neoplan in termini di ergonomia e funzionalità. L'autista ha a disposizione uno spazio ben organizzato e confortevole, con tutti i comandi a portata di mano e un'ottima visibilità sull'esterno. Tourliner facilita anche la mobilità delle persone con difficoltà motorie, grazie alla pedana di accesso all'autobus e alla predisposizione per sedie a rotelle dello spazio interno.

Sono ben 100 i Neoplan Skyliner oggetto del contratto firmato da MAN Truck & Bus Italia e l'azienda di trasporti romana Cotral. La consegna dei coach avverrà nel periodo di quattro anni. I double-decker di classe II, programmati per rotte intercity, andranno a rafforzare la flotta di mezzi adibiti al trasporto pubblico nella città di Roma. La consegna dei primi mezzi è programmata entro fine 2016. Il contratto, il primo di tale portata per questa tipologia di bus in Italia, riguarda mezzi con 90 posti a sedere, in versione double-decker per lungo raggio, con inclusi cabina protet-

tiva per il conducente e CCTV. Alte prestazioni e basse emissioni inquinanti sono garantite da una driveline collaudata ed efficiente, comprendente il motore sei cilindri MAN D26 da 368 kW/500 cv associato al cambio automatico MAN TipMatic a 12 velocità. "Siamo molto soddisfatti per la firma di questo contratto - ha dichiarato Arrigo Giana, Managing Director di Cotral Spa - e anticipiamo che questa fruttuosa partnership con MAN sarà un valore aggiunto per il nostro business, dal momento che ci aiuterà a elevare la qualità del nostro servizio e quindi a creare valore aggiunto per i nostri clienti". "I passeggeri usufruiranno dello stesso alto livello di comfort che questi veicoli garantiscono nel settore turistico", ha ribadito Franco Pedrotti, Manager Sales e Bus Products di MAN Truck & Bus Italia. Il pacchetto service rappresenta un ulteriore importante parte del contratto. È stato firmato un contratto di manutenzione dettagliato per tutti i veicoli della durata di dieci anni, che trae vantaggio dai centri di assistenza del network MAN dentro e intorno a Roma.

È il primo single decker per tour sightseeing presente nel paese asiatico

## Un Lion's Touring Cabrio per ammirare la Corea

I turisti interessati a scoprire le meraviglie della Corea hanno da oggi un valido partner per i loro viaggi all'interno del paese asiatico.

MAN Bus ha consegnato in Corea un Lion's Touring, il primo e finora unico cabriolet bus coreano destinato ai tour sightseeing.

È anche il primo bus MAN lanciato sul mercato coreano. Il costruttore tedesco è però già presente su

quel mercato da 15 anni in qualità di fornitore di premium truck.

Tetto e finestrini rimovibili consentono al Lion's Touring di offrire confortevoli e interessanti viaggi sotto il sole ai turisti che vogliono ammirare le bellezze paesaggistiche e culturali della Corea.

Lungo 11,3 metri e largo 2,5 metri, il bus è caratterizzato da elevata manovrabilità. Il motore da 290 cv è ac-



coppiato a un cambio automatico a sei velocità. A bordo c'è spazio per 45 passeggeri.

In vent'anni da quando ha iniziato a proporre i tour sightseeing, la società Honeymoon Tour che ha acquistato il Lion's Touring ha sempre cercato la soluzione migliore per assicurare ai suoi clienti viaggi in tutte le stagioni, usufruendo di un mezzo facilmente adattabile alle diverse condizioni climatiche. Proprio come il Lion's Touring.

Il bus verrà utilizzato per tour panorama nella città di

Seul. "Il nostro obiettivo - ha dichiarato Max Burger, Managing Director di MAN Truck & Bus Korea - è trasferire al mercato coreano l'alta qualità dei bus europei. Il lancio del MAN Lion's Touring segna l'avvio di questa strategia".

I piani di MAN includono la presentazione al Seul Motor Show 2017 di un bus a pianale ribassato con alimentazione a metano. A cui seguirà un bus double-decker. Proseguono dunque con successo i piani di espansione internazionale di MAN Bus.

Bilancio IBE 2016

## Ottimismo per il mondo del bus

L'International Bus Expo di Rimini, il Salone dedicato al trasporto autobus, archivia un'edizione 2016 di successo. Il dato che emerge come consuntivo della kermesse romagnola identifica un settore dinamico, desideroso di cogliere in pieno le novità che si stanno presentando sia sul fronte normativo che su quello dello sviluppo tecnologico, che guarda dunque al futuro con rinnovata fiducia. Con questo spirito il mondo del trasporto passeggeri - oltre 4.500 aziende in Italia, 122.000 addetti e un fatturato di 10,4 miliardi di euro - si è ritrovato a Rimini per una tre giorni che ha visto la partecipazione di 6.815 visitatori professionali, con oltre 300 operatori stranieri. "La prima edizione di IBE in proposta autonomia rispetto allo svolgimento contestuale a TTG Incontri avvenuto negli anni passati - ha commentato il Presidente di Rimini Fiera Lorenzo Cagnoni - ha confermato la bontà di una scelta che ha portato non solo a un ampliamento dimensionale, ma che ha aperto una prospettiva di ulteriore sviluppo". IBE ha visto la partecipazione di oltre cento imprese rappresentative di tutta la filiera nazionale e internazionale della bus travel industry, dai costruttori alla componentistica, fino all'accessoristica. Numerose le aziende costruttrici, leader a livello mondiale, che hanno scelto IBE per la presentazione in anteprima delle loro novità di prodotto: nuovi modelli di autobus, veri e propri gioielli per il comfort, la sicurezza e la tecnologia, svelati per la prima volta ai potenziali acquirenti.

Sul Trasporto Pubblico Locale, il 13° Rapporto ISFORT sulla mobilità in Italia ha rivelato che 3 italiani su 4 dichiarano di voler incrementare l'utilizzo dei mezzi pubblici, mentre quasi il 30 per cento vorrebbe aumentare l'uso della bici. IBE è stato scelto inoltre come prima tappa del nuovo tour "Sicurezza10&lode", la campagna sulla sicurezza del trasporto scolastico promossa da Anav in collaborazione con la Polizia Stradale. Sono circa 3.700 le imprese che operano nell'ambito del trasporto scolastico in Italia e fatturano 320 milioni l'anno. Il bacino potenziale per il noleggio autobus con conducente è di circa 7 milioni di studenti.





## Telai MAN Formula base per il successo

**T**elai in tutto il mondo. È il vanto di Casa MAN Truck & Bus, i cui telai sono disponibili per l'intera gamma di autobus urbani, interurbani e turistici. MAN propone un'ampia offerta per autobus da Euro III a Euro VI e i numerosi grandi ordini registrati confermano l'interesse riscosso sui mercati internazionali. C'è dunque la soluzione ideale per ogni applicazione: il programma MAN comprende i segmenti Low-Floor, Low-Entry, High-Floor e Front-Engine per lunghezze di allestimento da 10,2 a 27 m, motori da Euro III a Euro VI nonché CNG a metano, per l'impiego nei tragitti urbani e interurbani.

Inoltre, MAN offre telai per autobus da turismo con tecnologia SCR in Euro IV ed EEV per i paesi con una percentuale elevata di zolfo nel gasolio. Per i paesi che prevedono dazi doganali sui telai, il costruttore tedesco propone la soluzione kit. I telai MAN vengono prodotti principalmente a Salzgitter, in Polonia, e in India.

Va anche detto che tutti i telai per autobus interurbani e turistici sono disponibili con i nuovi sistemi per migliorare sicurezza e comfort: regolazione della velocità in funzione della distanza di sicurezza ACC (Active Cruise Control), assistenza alla frenata d'emergenza EBA (Emergency Brake Assist) e controllo della corsia di marcia LGS (Lane Guard System). Il sensore luci/pioggia verrà offerto come optional dall'inizio del 2017 per tutti i telai per autobus interurbani e turistici. MAN collabora con oltre 80 allestitori in tutto il mondo. Questa collaborazione viene continuamente rafforzata per garantire ai clienti un'elevata qualità dei veicoli. Uno dei successi più recenti è il nuovo autobus urbano a due piani da 12 metri per i mercati di Hongkong e Singapore: sviluppato in Malesia in partnership con Gemilang, ha superato le prove più dure durante i test a Monaco di Baviera. Oltre 247 autobus a due piani sono già stati venduti a Hongkong e Singapore.

A questi si aggiungono i primi autobus Low-Entry di MAN a Manila: con 65 veicoli su telai A84 e RC2, Fröhlich Tours gestisce una nuova linea di collegamento diretto nella capitale delle Filippine. Altri importanti ordini sono pervenuti dalla Tunisia con 400 A24 e RR8 e dal Marocco con un gran numero di telai Coach 4x2.

### MAN BUS

# Singapore sceglie il due piani

DOPO IL PRIMO ORDINE DI SESSANTA UNITÀ NEL 2015, L'IMPORTATORE LOCALE STK HA RICEVUTO UN SECONDO INCARICO DALLA LAND TRANSPORT AUTHORITY (LTA) DI SINGAPORE PER CENTOVENTIDUE NUOVE UNITÀ DEL NUOVO AUTOBUS URBANO A DUE PIANI MAN. NEI CINQUE ANNI TRASCORSI DALLE PRIME CONSEGNE, LA FLOTTA DI AUTOBUS DEL COSTRUTTORE TEDESCO PRESENTI NELLA CITTÀ-STATO DEL SUD EST ASIATICO HA RAGGIUNTO LE 950 UNITÀ.

**PIETRO VINCI**  
SINGAPORE

**P**ianale ribassato e due piani. Gli autobus MAN trionfano a Singapore. Altre 122 unità del nuovo autobus urbano a due piani del Leone sono state ordinate dalla Land Transport Authority. I mezzi sono stati realizzati in collaborazione con l'allestitore malese Gemilang Coachwork's, l'importatore locale STK e il supporto di MAN Truck & Bus Asia Pacific. Il telaio è stato prodotto negli stabilimenti MAN mentre Gemilang ha realizzato uno degli allestimenti di alluminio tra i più leggeri sul mercato, grazie anche all'impiego di materiali compositi. Il

design degli autobus urbani a due piani, dal vistoso colore verde, è frutto di una stretta collaborazione fra vari esperti e porta la firma del reparto specializzato di Monaco di Baviera.

Il telaio a tre assi con pianale ribassato A95 monta un motore Euro 5 da 235 kW/320 cv e un cambio a sei marce ZF Ecolife. Le basse emissioni di gas di scarico e acustiche sono un vantaggio per gli abitanti e l'ambiente. Sicurezza e comfort a bordo sono garantiti dal sistema frenante elettronico EBS con ABS e ASR, dal programma elettronico di stabilità ESP e da ben tre stabilizzatori. Nonostante l'elevata capacità di trasporto (135 passeggeri),

il veicolo è molto maneggevole grazie al raggio di sterzata di soli 22 metri.

Le dimensioni complessive dell'autobus a due piani sono: 12 metri di lunghezza, 4,40 metri di altezza e 2,55 metri di larghezza. Al piano inferiore è previsto uno spazio per una sedia a rotelle che rispetta gli standard di sicurezza europei, mentre i passeggeri accedono al piano superiore attraverso una scala comoda e larga. A bordo ci sono complessivamente 85 posti a sedere, di cui sette speciali, dedicati agli anziani e a persone con difficoltà motorie.

A sentirsi a proprio agio sull'autobus non sono solo i passeggeri, ma anche il conducente: infatti, l'organizza-

zione del suo posto di guida ricorda quello delle berline alto di gamma. Tutti gli elementi di comando sono facili da raggiungere e disposti in modo logico e gli strumenti sono ben visibili sia di giorno che di notte. Uno schermo diviso in due sezioni permette la videosorveglianza contemporanea del piano inferiore e di quello superiore, un ulteriore vantaggio in termini di comfort e sicurezza.

Dopo il primo ordine di 60 unità nel 2015, l'importatore locale STK ha ora ricevuto un secondo incarico dalla Land Transport Authority (LTA) di Singapore per 122 nuove unità dell'autobus a due piani, compatto ma spazioso. I telai sono

stati già forniti nel corso del 2016, mentre la consegna degli autobus completi è prevista entro il 2017. Nei cinque anni trascorsi dai primi ordini, la flotta di autobus MAN nella città-Stato del Sud Est asiatico ha raggiunto le 950 unità. "Grazie all'ampliamento del nostro portafoglio prodotti con il nuovo telaio a due piani siamo ora in grado di presentare un programma completo: dall'autobus singolo e da quello a due piani da 12 metri all'autobus snodato da 18 metri, rispondendo così alle diverse esigenze dei nostri clienti", ha spiegato Christian Schuf, Direttore della distribuzione bus di MAN Truck & Bus Asia Pacific.

### ALPHA BUS TUNISIE ORDINA BEN 400 TELAI PER AUTOBUS

# La tecnologia MAN apprezzata anche in Nord Africa

**L'**importazione in Tunisia del primo prototipo di telaio con pianale ribassato di MAN risale a oltre tre anni fa ed è avvenuta nell'ambito di una collaborazione tra Center Importeur Management NWC Africa e l'importatore tunisino.

Oggi è praticamente impossibile immaginare molte città tunisine senza gli autobus urbani basati sul telaio del Leone. E il loro numero è destinato ancora a crescere: l'Ufficio del commercio tunisino OCT (Office du Commerce de la Tunisie) ha infatti assegnato l'appalto per la fornitura di un totale di 395 veicoli ad Alpha Bus Tunisie, partner ufficiale di MAN



Truck & Bus. In totale sono compresi 194 autobus singoli su telaio IC 19.280 (RR8) e 201 autobus snodati su telaio NG353F (A24). La fornitura dei telai sarà suddivisa nell'arco dei prossimi tre anni e la prima tranche verrà consegnata già entro fine 2016.

Il telaio a pianale rialzato IC 19.280 (RR8) monta un motore D08 da 208 cv e cambio manuale. Con specifici pneumatici raggiunge un PTT di 19,5 t. Nel caso degli autobus snodati, Alpha Bus ricorre al telaio a pianale ribassato NG353F (A24) adatto per veicoli con lunghezze fino a 18.750 mm, dotati di un motore da 350 cv.

Alla firma del contratto tra Alpha Bus Tunisie e MAN a Monaco di Baviera, Rhouma Labiadh, Deputy Manager di Alpha Bus, ha ampliato l'ordine aggiungendo cinque telai MAN per autobus turistici, giungendo così a un totale di ben 400 veicoli.

"Questo ordine rappresenta per noi un successo storico - ha spiegato Adel Lünz, Head of Center Importeur NWC Africa - Siamo molto orgogliosi del fatto che MAN fornirà un contributo importante allo sviluppo di trasporti pubblici moderni e sicuri in Tunisia". I passeggeri tunisini potranno così apprezzare la qualità complessiva del prodotto MAN.



IRIZAR

# Il nuovo i6 degno erede del PB

IN PROCINTO DI CAMBIARE L'ASSETTO SOCIETARIO, IRIZAR ITALIA TIENE A BATTESIMO IL PIÙ RECENTE ACQUISTO DELLA FAMIGLIA DEL BRAND SPAGNOLO: IL NUOVO I6, EREDE DEL MITICO PB CHE IN 15 ANNI DI ONORATA CARRIERA HA CONTRIBUTITO ALL'AFFERMAZIONE DI IRIZAR SUI MERCATI. IL LANCIO COINCIDE CON UNA FASE MOLTO POSITIVA PER IL COSTRUTTORE BASCO, OGGI ALL'AVANGUARDIA NELL'OFFERTA SIA DI UNA GAMMA COMPLETA CHE DI SERVIZI AL TOP PER I CLIENTI ITALIANI ED EUROPEI.

FABIO BASILICO  
RIMINI

Grandi cambiamenti in Casa Irizar. Li ha introdotti all'IBE Corrado Benedettini, Presidente di Irizar Italia: "Il salone di Rimini è molto importante per Irizar Italia, non solo per il fatto che questo è stato un anno positivo ma anche perché, a un anno dal lancio dell'i8 presentiamo un nuovo modello. Lo è anche perché siamo in procinto di cambiare l'assetto societario di Irizar Italia. Dopo 23 anni di privilegio e onere nel rappresentare il marchio Irizar in Italia, ho deciso di cedere il testimone: oltre alla rappresentanza della società, passerà di mano la mia quota societaria che verrà acquisita dalla casa madre. Di questo sono contento. Rimarrò a far parte della famiglia Irizar con mansioni meno onerose e impegnative".

È intanto entrata nel vivo la rivoluzione strategica di Irizar, volta a diversificare e arricchire la gamma, crescere su tutti i mercati europei ed extraeuropei, rafforzare il marchio e scommettere sulla propria tecnologia. Il punto di forza su cui la Casa spagnola basa la sua offensiva fa affidamento sull'innovazione, il miglioramento del rapporto con i clienti, il rafforzamento della qualità dei prodotti come necessario preambolo al rafforzamento del marchio. "Nel 2016 - ha sottolineato Manuel Orcasitas, Direttore Generale - Irizar ha ulteriormente accresciuto il suo peso tecnologico grazie alla costituzione di Irizar e-mobility, nuova società del Gruppo che si occupa di fornire al mercato soluzioni integrali di elettricità per veicoli. La società combina la competenza e l'esperienza di tutte le realtà appartenenti al Gruppo Irizar nel predisporre soluzioni alternative di mobilità urbana: autobus 100 per cento elettrici, infrastrutture per la ricarica e lo stoccaggio dell'energia. La gamma prodotti include city bus da 10,8 e 12 metri di lunghezza, operativi fin dal 2014 in diverse città europee. Irizar e-mobility possiede un moderno stabilimento produttivo localizzato nella città basca di Aduna. Irizar ha anche incrementato l'offerta di modelli ibridi e nel 2017 è prevista un ulteriore arricchimento della proposta".

Nel 2016, Irizar ha commercializzato un totale di 3mila autobus premium con forti incrementi registrati in Europa e Messico, Paese do-

ve sta iniziando la produzione di autobus integrali, che già rappresentano il 20 per cento della produzione Irizar in Spagna. Anche il Marocco si segnala per l'incremento della produzione destinata ai mercati europei. La strategia d'internazionalizzazione di Irizar punta anche agli Stati Uniti, dove è stata avviata la consegna di veicoli del brand. Le stime sul fatturato 2016 parlano di una crescita a 600 milioni di euro totali, di cui l'80 per cento appannaggio dei mercati d'esportazione.

Al centro dello stand del marchio spagnolo all'IBE di Rimini c'era il nuovo Irizar i6, creato per soddisfare le necessità di quei clienti che richiedono un autobus a due altezze con corridoio centrale. Il tutto con lo stile e la tecnologia della nuova ammiraglia i8 e in linea con la nuova generazione di pullman Irizar. "Dopo il lancio dell'i8, concepito in versione rialzata - ha spiegato Gotzon Gomez, Direttore settore Export di Irizar - in Irizar si è manifestata la necessità di sopperire all'assenza sul mercato di veicoli con due altezze e corridoio centrale, svolto attualmente dal PB. Il nuovo i6 va dunque a prendere il posto lasciato libero dallo storico PB che in 15 anni di onorata carriera ha saputo darci tante soddisfazioni. PB ha incarnato una vera e propria rivoluzione in materia di design e tecnologia, conquistando nel 2004 il premio europeo più prestigioso, il "Coach dell'Anno". L'attuale i6 continuerà a essere presente sul mercato visto il suo grande successo: la gamma attuale Irizar è dunque composta da i8, i6 nuovo, i6 attuale, i4 e i3

low entry".

Irizar i6 è stato appositamente concepito in due differenti altezze, nella versione da 3,5 e 3,7 metri con corridoio. Due versioni a due assi hanno lunghezza di 12,2 e 12,9 metri per tutti i modelli e di 13,2 metri per la versione integrale. Due versioni a 3 assi sono lunghe 14 e 15 metri. Il nuovo Irizar i6 si presenta nella versione integrale con motore Daf Euro VI e in versione carrozzeria con telaio Scania. Irizar offre per la prima volta ai propri clienti i suoi pullman integrali che vanno a completare l'offerta attuale di mezzi su telaio Scania, che continuerà comunque a costituire la principale opzione.

"Irizar estremizza, con la presentazione della versione rinnovata dell'i6, lo spirito innovativo che, sostenuto dalle molteplici soluzioni tecnologiche e dall'attenzione minuziosa per l'estetica, si profila nel Dna del marchio - ha



Eleganti e funzionali, gli interni degli autobus Irizar rispondono alle esigenze di chi viaggia.

aggiunto Gomez - L'adozione da parte dell'i6 delle caratteristiche predominanti dell'i8 unite all'animo dei nuovi modelli del marchio era solo questione di tempo. Per questo motivo, alla base del suddetto rinnovamento estetico c'è una tecnologia all'av-

guardia che dà valore ai concetti propri dell'i6, come la qualità, la robustezza e l'affidabilità di un modello dotato di propria personalità. Design, tecnologia e sostenibilità sono elementi concreti dello spirito rinnovato che pervade il marchio, il cui intento è quello di ispirare fiducia a tutte le persone che hanno a che fare con il mezzo: proprietari, conducenti e passeggeri".

Il design frontale è caratterizzato dai nuovi fari Led. Le linee più pronunciate e aggressive sono scolpite su superfici rigide e morbide che enfatizzano l'aspetto familiare dell'i6. Nella parte laterale, una sottile rientranza accentua la sensazione di ottimizzazione e di qualità elevata. Una sensazione convalidata da dettagli ed elementi di abbellimento migliorati e moderni. La parte posteriore presenta moderni dettagli angolari simili a quelli del fratello maggiore i8. L'effetto complessivo è quello di un inconfondibile i6, più forte e dinamico.

Fanno parte della dotazione premium dell'i6 l'illuminazione interna ed esterna full Led, l'architettura multiplessata e il protocollo di comunicazione CAN che articola e integra tutta l'elettronica del pullman e consente i servizi di diagnosi e registrazione dei dati mediante presa OBD. Sono degni di nota, inoltre, i sistemi di supporto alla guida AEB-LDW, integrati nello schermo tattile e il controllo e la console HMI, optional su questo modello, grazie ai quali è possibile gestire i sistemi d'intrattenimento e comfort. Le migliorie nella climatizzazione del conducente e dei passeggeri costituiscono un'altra importante caratteristica del modello. Sul nuovo i6 il conducente è protagonista: il pannello coman-

di è interamente multiplessato con nuove icone e colori per renderli facilmente identificabili; il display e le schermate informative si trovano in posizione ergonomica. Nei sedili risalta abbondantemente l'estetica rinnovata. Nonostante l'eleganza visiva costituisca il particolare che risalta maggiormente, nella progettazione del sedile è stata data enfasi ad altre tematiche come la comodità e la funzionalità. Il risultato finale è un sedile che trasmette comfort ed eleganza.

"Come avviene per gli altri modelli del marchio - ha detto ancora Manuel Orcasitas - Irizar i6 rispetta la normativa di sicurezza R.66.02 e vanta i più moderni sistemi di sicurezza. La struttura del coach è stata progettata tenendo conto della resistenza al ribaltamento e all'urto frontale, ottimizzando la distribuzione dei pesi. E anche la redditività dell'operatore è garantita: con un minor coefficiente di frizione e un minor peso grazie all'utilizzo di acciai a elevata resistenza e cerchi in lega di serie, i6 è leader nel proprio segmento in riferimento ai consumi. Sono stati ottimizzati i costi relativi a riparazione e manutenzione: sono stati allungati gli intervalli di manutenzione consentendo una percorrenza fino a 100.000 km senza la necessità di dover cambiare olio e sono stati ritoccati i costi dei ricambi della catena cinematica e della carrozzeria. Alla qualità del prodotto si aggiunge l'accuratezza ed efficienza del servizio di vendita e assistenza assicurato dal network internazionale Irizar, il cui costante miglioramento risponde all'esigenza di minimizzare il fermo macchina, assicurare la massima profittabilità all'azienda cliente e rendere attrattivo il valore residuo dei veicoli della flotta".



Corrado Benedettini, a destra, presenta all'IBE Manuel Orcasitas, Direttore Generale di Irizar.

INTERVISTA A MARIAELENA RINALDI, DIRETTORE SALES MOBILITY DI VOITH TURBO ITALIA

# “Dalla parte del bus con la nuova piattaforma Smart Services”

“COME COSTRUTTORE DI CAMBI AUTOMATICI PER AUTOBUS E RALLENTATORI - HA DICHIARATO LA MANAGER - VOITH HA VOLUTO COMPLETARE LA GAMMA DI SERVIZI COSTRUITI INTORNO AI PRODOTTI CON LA NUOVA PIATTAFORMA SMARTSERVICES CHE CONSTA DI UNA SERIE DI TOOLS PER OTTIMIZZARE LA MANUTENZIONE E I COSTI D'ESERCIZIO INCENTRATI SULLA LINEA DI TRASMISSIONE”.

**MATTEO GALIMBERTI**  
RIMINI

Voith Turbo spinge sull'acceleratore dell'innovazione al servizio dell'efficienza dell'auto-bus: all'IBE di Rimini ha presentato la nuova piattaforma SmartServices, punto di riferimento evolutivo per i servizi connessi alla componentistica di qualità del produttore tedesco. Ne abbiamo parlato con Mariaelena Rinaldi, Direttore Sales Mobility di Voith Turbo Italia.

“Voith sta presentando interessanti novità - ha esordito la dottoressa Rinaldi - Come costruttore di cambi automatici per autobus e rallentatori Voith ha voluto completare la gamma di servizi costruiti intorno ai prodotti con la nuova piattaforma SmartServices che consta di una serie di tools per ottimizzare la manutenzione e i costi d'esercizio incentrati sulla linea di trasmissione. Questa gamma di prodotti si fonda sullo studio e gli investimenti effettuati da Voith nell'ambito di Industria 4.0, ovvero l'evoluzione elettronica di tutti i sistemi di monitoraggio degli organi che sono attivi in un bus. Questo pacchetto di servizi riguarda gli autobus urbani e interurbani per il cambio automatico DIWA.6 nonché i coach per il rallentatore idrodinamico retarder o l'Aquatarder SWR, il retarder secondario che impiega l'acqua, utilizzando il sistema di raffreddamento del motore”.



Mariaelena Rinaldi, Direttore Sales Mobility di Voith Turbo Italia.

Con DIWA SmartNet, Voith ha introdotto un innovativo sistema telemetrico che offre diversi vantaggi ai bus operator, riassumibili in una veloce ed efficiente visione globale dei dati operativi del veicolo con la conseguente possibilità di ottimizzare la sua operatività. La più recente versione del sistema è stata arricchita con nuovi prodotti. SmartAssist informa il driver in tempo reale circa il suo comportamento al volante relativamente al consumo di carburante, dando utili consigli per il suo miglioramento e elaborando dettagliati report per il fleet manager. I calcoli

sono basati su parametri come velocità, topografia del percorso, durata e intensità di accelerazione e frenata. SmartMaintenance utilizza un semplice sistema con display che garantisce un costante monitoraggio della trasmissione e abilita l'assistenza predittiva ed economica perché riduce i costi e i fermi macchina. SmartMaintenance è anche in grado di elaborare e combinare i dati sulla condizione e sulla temperatura di olio e trasmissione attraverso tutta la flotta. Sia SmartAssist che SmartMaintenance utilizzano un sistema intuitivo di segnalazione: i colori verde,

giallo e rosso normalmente associati ai semafori. Le nuove soluzioni Voith Mobility Service sono già state testate con successo da diversi operatori. Carburante e assistenza costituiscono quasi il 90 per cento dei costi operativi nel settore del trasporto pubblico. Per incrementare la profittabilità della flotta, è necessario partire da questi due parametri. Acquisire e valutare i dati operativi di ciascun veicolo per reagire prontamente e contrastare eventuali discostamenti dai parametri programmati è un requisito cruciale. Gli SmartServices di Voith servono proprio a questo. Alla base di tutto c'è DIWA SmartNet che acquisisce i dati operativi e fornisce informazioni sull'utilizzo del veicolo e sulle condizioni della trasmissione. Le informazioni generate dai dati raccolti sono inviate direttamente al driver e al fleet manager.

“Il 2016 - ha aggiunto Mariaelena Rinaldi - è stato per noi un anno di grande cambiamento dal momento che Voith ha investito nella nuova azienda Voith Digital Solutions nata proprio per supportare l'evoluzione delle tecniche e dei processi manutentivi e di gestione delle flotte, sia per i bus che per i commercial vehicles. È stato dunque un anno di svolta. Dal punto di vista commerciale, in Italia Voith ha sempre puntato su una solida rete di partner service, formati costantemente e in grado di svolgere le lavorazioni sui componenti

per garantire lo standard qualitativo di durata dei cambi e dei retarder. Questo è il valore aggiunto che vuole dare Voith ai propri componenti in esercizio. La rete dei servizi oggi è composta da 18 partner, di cui una parte consistente sono partner di diagnosi e una parte sono service completi per svolgere tutte le attività. La rete ha la caratteristica di essere capillare, di essere sviluppata là dove ci sono clienti che hanno esigenze particolari in termini di veloci tempi di reazione e di servizio secondo gli standard Voith. La rete è un'entità in base alle richieste del mercato”.

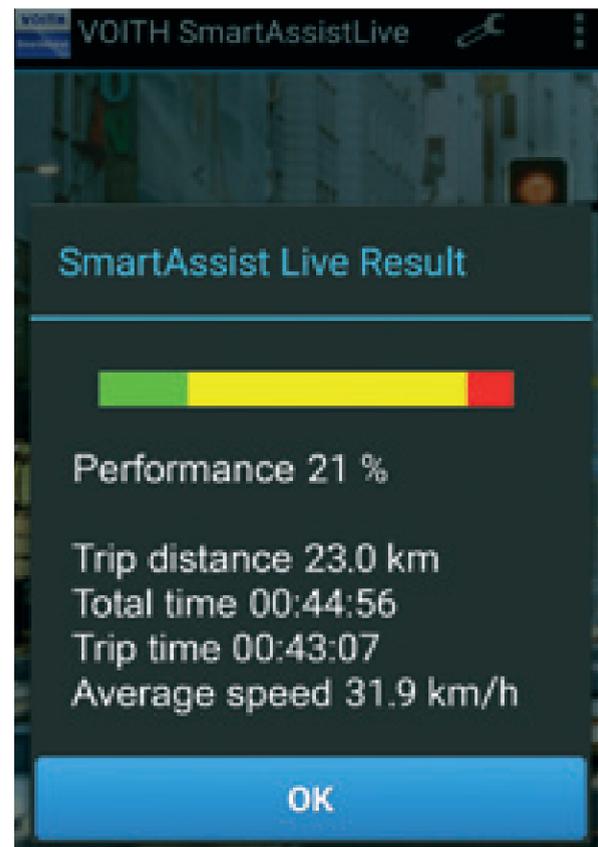
**MASSIMA FUNZIONALITÀ**

Voith ha anche ampliato le funzionalità collegate alla sua trasmissione automatica: la DIWA.6 Stop-Start Technology consente agli autobus urbani di risparmiare carburante e ridurre le emissioni inquinanti. DIWA.6 è ingegnerizzata per garantire la funzionalità stop-start durante il funzionamento al minimo. Ciò riduce i consumi dal 5 al 10 per cento in combinazione con la tipologia di motore. Questa tecnologia stop-start ha già dato ampia prova delle sue performance e affidabilità. Durante le normali condizioni operative, in prossimità di fermate, semafori o in situazioni di traffico particolarmente intenso, i city bus spendono fino al 40 per cento

del loro tempo in modalità minima. È proprio in questi casi che si rileva prezioso un dispositivo tecnologico come il Voith DIWA.6 che consente al bus di disimpegnare la driveline per ridurre i consumi e le emissioni, sia gassose che sonore. DIWA.6, che è stato specificamente progettato per il traffico urbano, è in grado di effettuare degli stop fino a un massimo di 60 secondi senza alcun pregiudizio sulla prontezza di risposta alla ripartenza del bus. Inoltre, Voith fornisce tutti i dati operativi del dispositivo, fin nei minimi dettagli: ciò consente l'adattamento personalizzato della gestione della trasmissione e massimizza i benefici della tecnologia.

Nel 2017, Voith Turbo Italia continuerà con maggiore impegno a percorrere la strada intrapresa. “All'orizzonte c'è una sinergia sempre più spinta nell'ambito dei prodotti per il settore commercial vehicles e per il settore rail con l'obiettivo di essere ancora più competitivi e più pronti a soddisfare le esigenze che ci vengono segnalate dal mercato - ha spiegato Rinaldi - Sempre più l'efficienza del veicolo, quindi della linea di trasmissione per tutta la durata di esercizio del veicolo, è l'obiettivo dei clienti. E Voith intende sviluppare soluzioni per aiutare i clienti a raggiungere questo obiettivo”.

“Nel settore ferroviario - ha concluso Mariaelena Rinaldi - Voith è leader per alcuni organi di accoppiamento che sono anche organi di sicurezza del treno ed è leader per altri organi di trasmissione del moto all'interno del treno, oltre a mantenere l'unicità tecnologica della trasmissione idraulico-meccanica per le locomotive diesel-idrauliche. La clientela del settore, costituita da grandi gruppi internazionali, è sempre più esigente e richiede cure e competenze molto elevate”.



A sinistra, un autobus equipaggiato con Voith DIWA.6 Stop-Start Technology. Sopra, interfaccia grafica di SmartAssist.

## UN VENTAGLIO DI PRODOTTI TUTTI A ELEVATA EFFICIENZA

## NOVITÀ DI RIMINI IL NUOVO ASSALE AVE130 PER BUS ELETTRICI E IBRIDI

Le attività della Business Unit Commercial Vehicle Technology, ovvero della Divisione Truck e Bus, valgono il dieci per cento del fatturato di ZF Friedrichshafen: 2,9 miliardi sui 29 del bilancio 2015. Un'area che impiega oltre 12mila lavoratori, su un parco dipendenti complessivo di circa 135mila persone (distribuito in circa 230 centri in 40 Paesi), di cui 82mila in Europa. ZF investe approssimativamente il 5 per cento in ricerca e sviluppo - come riassume Christian Meichle, Responsabile Vendite dei componenti per bus - che vale 1,4 miliardi nel 2015.

La proposta commerciale ZF per Bus & Coach annovera alcuni prodotti diventati ormai veri e propri "must": innanzitutto il cambio ZF EcoLife, dotato di sei rapporti di marcia, rallentatore idraulico integrato, doppio scambiatore di calore, coppia d'ingresso

fino a 2.300 Nm e ridotte emissioni sonore. "ZF EcoLife - afferma Paolo Gigante - rappresenta la soluzione più convincente, economica, ecologica e confortevole: i consumi di carburante vengono ridotti e così come le emissioni e la rumorosità; il retarder primario integrato è incorporato nel sistema di gestione



della frenatura del veicolo e fornisce un elevato potere frenante anche a basse velocità, in modo da ridurre l'usura delle pastiglie freno, dannosa anche per l'ambiente". "Per rispondere alla richiesta dell'ottimizzazione dei consumi di carburante, ZF propone l'attività di Driveline Consultancy, svolta in collaborazione con il Costruttore dell'autobus, ovvero l'analisi delle caratteristiche del veicolo in funzione del tipo di esercizio, effettuata direttamente da ingegneri del reparto Testing della Casa Madre coadiuvati da personale di ZF Italia, attraverso misurazioni ad hoc utilizzando una sofisticata strumentazione", conferma Robert Ajhmajer, Fleet Sales Manager per il mercato Italia.

Completano l'offerta di trasmissioni ZF gli automatizzati AS-Tronic, il nuovo cambio automatizzato Traxon con rallentatore idraulico

incorporato e il meccanico sincronizzato Eco-shift. Tra gli assali, oltre agli A132 e AV133, la novità ZF presentata al Salone IBE di Rimini è il ponte elettrico ribassato AVE130 per bus elettrici e ibridi. Non solo assale, ma anche fonte di propulsione, grazie ai motori elettrici integrati. "Due sono i vantaggi - precisa Thomas Gessler, Senior Manager delle vendite per il mercato italiano nella Divisione Bus di Friedrichshafen - dell'AVE130: è studiato per applicazioni su autobus a pianale completamente ribassato e, con un solo asse motore, è installabile sia su bus di 12 metri, che su bus articolati di 18 metri, garantendo ottime prestazioni". L'ultima proposta in ordine di tempo è un motore elettrico centrale, sviluppato da ZF e presentato ufficialmente all'IAA 2016 di Hannover, abbinabile al ponte tradizionale AV133 o AV110.



COORDINATO DALL'AD MATTEO ZUCCHI, IL TEAM CHE SI OCCUPA DI BUS E COACH È COSTITUITO DA SEI PERSONE CHE HANNO LE IDEE BEN CHIARE SUL FUTURO. "NEL 2017 PUNTEREMO SUI SERVIZI AGGIUNTIVI E OFFERTE DI FULL SERVICE PER LE AZIENDE DI TPL", AFFERMA PAOLO GIGANTE. DI PARI PASSO L'EVOLUZIONE DELLA RETE: "ARRIVERANNO LE OFFICINE DI SECONDO LIVELLO ZF SERVICE POINT", SPIEGA CLAUDIO BERTOLINI.

ti tecnici di ZF Italia, in stretta collaborazione con i colleghi della Casa Madre e dei ZF Services Partner, distribuiti su tutto il territorio italiano.

"Abbiamo ultimato - spiega Claudio Bertolini, Direttore dell'Assistenza Tecnica - un progetto di ristrutturazione della Rete Service sul territorio che prevede il rafforzamento delle strutture esistenti, la futura introduzione delle officine di secondo livello ZF Services Service Point, nonché l'incremento della predisposizione alle attività finalizzate alla manutenzione in full service del veicolo completo". Oggi sono 10 le officine autorizzate ZF distribuite sul territorio italiano e saranno tutte interessate da un processo di standardizzazione a livello europeo, finalizzato a garantire al Cliente finale la presenza delle medesime caratteristiche in ogni officina ZF, ovunque essa si trovi in Europa. "Le Aziende di TPL - spiega Paolo Gigante - sono sempre più orientate a un approccio di costo al chilometro, per avere la certezza e l'ottimizzazione dei costi di gestione della manutenzione. ZF si propone, anche attraverso i suoi Services Partner, di rappresentare un valido riferimento, offrendo un servizio completo e continuativo per tutto il ciclo di vita dell'autobus.

"Il mondo del TPL si sta profondamente modificando e l'organizzazione ZF è pronta a seguire il cambiamento, organizzandosi al suo interno per rispondere alle nuove e mutate esigenze degli Operatori" precisa Matteo Zucchi, Amministratore delegato di ZF Italia che dirige e coordina il gruppo di lavoro italiano secondo le direttive e le strategie della Casa Madre.

## ZF GARANTISCE SERVIZI DI ASSOLUTA QUALITÀ

## Il valore della squadra

MAX CAMPANELLA  
RIMINI

Alla base del successo di un'azienda un ruolo indispensabile ricopre la qualità di un prodotto altamente tecnologico ed efficiente; ma dietro le quinte si cela spesso la forza invincibi-

le che solo una squadra compatta può vantare. È il caso del team che in ZF segue il mercato del settore dell'autobus in Italia, con equa ripartizione tra il quartier generale di Friedrichshafen e la sede italiana di Assago, a sud di Milano. "Il nostro obiettivo primario è quello di lavorare insieme ai nostri Clienti e a-

nalizzare insieme a loro quali sono le esigenze di trasporto in relazione al tipo di servizio svolto, con la prospettiva finale di contribuire alla riduzione dei costi di manutenzione e di consumo di carburante, non trascurando le necessarie prestazioni su strada. ZF propone oggi un ventaglio sempre più ampio prodotti (si

veda anche l'ultima acquisizione di TRW) tecnologicamente avanzati con elevata efficienza: vogliamo offrire a tutti i nostri Clienti un servizio sempre più di qualità ed innovativo grazie alle nuove tecnologie che oggi abbiamo a disposizione" spiega Paolo Gigante, che dopo un'esperienza di dieci anni quale

field engineer e trainer, è attualmente responsabile della promozione tecnica e commerciale dei prodotti ZF per il settore autobus urbani e da turismo.

In questo momento si sta attuando anche il nuovo programma di miglioramento della Rete assistenziale, sviluppato in sinergia tra i ripar-



Due manager del settore Autobus e Pullman di ZF: a sinistra Claudio Bertolini, Direttore dell'assistenza tecnica; a destra Paolo Gigante, Responsabile della promozione tecnica e commerciale. A destra, il cambio EcoLife, prodotto di punta della proposta ZF.



INTERVISTA AD ANNO DIRKSEN, GENERAL DIRECTOR VDL BUS&COACH ITALY

# Più forti nel turistico con il nuovo Futura

GRAZIE ALLA GAMMA AMPLIATA CON L'INTRODUZIONE DEL FUTURA 10,6 METRI TURISTICO, IL COSTRUTTORE OLANDESE PUNTA CON DECISIONE ALL'INCREMENTO DELLE VENDITE NEL CORSO DEL 2017. ALLA BASE DELL'OFFENSIVA C'È L'INNOVAZIONE CHE CARATTERIZZA I NUOVI PRODOTTI PROPOSTI SUL MERCATO E CHE QUALIFICANO VDL COME AZIENDA PROTAGONISTA DEL SETTORE.

**A**l termine di un 2016 positivo, VDL Bus&Coach Italy guarda con ottimismo al 2017. La conferma viene direttamente da Anno Dirksen, General Director VDL Bus&Coach Italy: "Non ci possiamo lamentare - ci ha detto il manager olandese - perché quest'anno abbiamo aumentato le vendite rispetto a 2015 e prevedo anche per il prossimo anno, grazie alla gamma ampliata con l'introduzione del Futura 10,6 metri turistico, un ulteriore incremento delle vendite".



Il brand olandese punta decisamente sull'innovazione che caratterizza i nuovi prodotti che arricchiscono la gamma. "Una macchina come il Futura 10,6 m è in grado di rispondere efficacemente le richieste di quegli operatori che devono trasportare un numero di persone inferiori; il modello è infatti omologato da 36 a 45 posti a sedere. Con questo autobus,

come con tutte le macchine della gamma Futura, assicuriamo un consistente risparmio sui consumi grazie alla carrozzeria leggera e alle prestazioni del motore Daf. Tutto ciò si traduce in costi di esercizio ottimali: siamo fra i meno costosi sul mercato. Ma anche per i ricambi offriamo prezzi molto interessanti".

Futura 10,6 metri asseconda il mercato turistico e com-



pleta la gamma VDL che va da 10,6 metri fino a 15 metri e comprende anche il veicolo a doppio piano. "Abbiamo anche progettato un doppio piano urbano in classe 1 - ha aggiunto Dirksen - che si aggiunge ai veicoli a doppio piano di classe 2 e 3 che già forniamo. Offriamo sia 13 metri che 14 metri".

Sul mercato italiano Anno Dirksen è pronto a scommettere: "Il mercato italiano è in crescita e il doppio piano urbano e turistico può avere il suo spazio di manovra. Le mie previsioni per il 2017 non sono negative. Le novità di prodotto supportate dai forti investimenti effettuati per il settore urbano consente a VDL di posizionarsi come soggetto forte del mercato. Abbiamo investito molto anche nel progetto elettrico sia per quanto riguarda gli urbani piccoli che gli urbani normali. Non credo però che il mercato italiano sia ancora pronto per l'autobus elettrico. VDL intanto continua a fare ricerca e sviluppo: in Olanda, per esempio, è già forte la richiesta di veicoli elettrici".

In attesa di un ritorno degli investimenti sull'elettrico anche da parte del mercato italiano, VDL Bus&Coach Italy continua a lavorare per allargare la presenza della gamma presso gli utilizzatori; importanti risultati vengono dal mercato dell'usato, in costante crescita.

## Intervista a Claudio Cardaropoli, Ceo C&G Kiel Italia

### "Il nostro punto di forza è la qualità"

"Ci occupiamo di sedili passeggeri dal 1988 - esordisce il numero uno dell'azienda campana - e progettiamo, produciamo e vendiamo sedili e poltrone per autobus, navi e treni. Dal 1996 siamo parte integrante del Gruppo Kiel".

**N**ome di riferimento nel settore della produzione sedili, C&G Kiel Italia, parte integrante del Gruppo Kiel, ha sede a Mercato S. Severino (Sa). "Ci occupiamo di sedili passeggeri dal 1988 - esordisce Claudio Cardaropoli, Ceo dell'azienda campana - e progettiamo, produciamo e vendiamo sedili e poltrone per autobus, navi e treni. La sede centrale e la produzione sono ubicate a Mercato S. Severino. Il moderno stabilimento, di recente costruzione, è dotato di tutti i più avanzati processi produttivi e il lavoro viene svolto secondo rigorosi standard di qualità. La qualità, del resto, è il nostro punto di forza. Siamo dal 1996 parte integrante del Gruppo Kiel, primo produttore europeo se non mondiale nel settore sedili e poltrone per autobus e treni. Ci differenziamo rispetto al resto delle società del Gruppo per l'italianità del design, nella finizione del sedile, in modo da rispettare i nostri canoni tradizionali in materia di estetica e funzionalità. Siamo sempre più orientati alla ricerca dell'alta qualità anche per ciò che riguarda tessuti e pelli".



laboriamo con le Università di Salerno, Napoli e del Nord Italia. Abbiamo investito nel rinnovo di tutti i prodotti, anche perché facciamo da co-designer con la Casa madre in Germania. Partecipiamo quindi alla nascita di ogni progetto". "La maggiore difficoltà del settore, o la mancanza, specie in Italia, è a mio parere la mancanza di un confronto diretto con i costruttori sul piano tecnico, in primis sulla sicurezza: sarebbe bello poter progettare insieme al costruttore un prodotto che si possa sposare alla perfezione a un autobus. Oggi invece chi produce un autobus lo fa seguendo canoni propri e poi, a seconda del cliente finale, sceglie una o l'altra selleria. Diverso il caso di EvoBus che, avendo in casa la produzione dei sedili, da sempre implementa un sistema a progetto unico che tiene già conto a monte degli elementi di sicurezza".

I prodotti Kiel sono progettati e testati secondo le più severe norme europee in materia di sicurezza e hanno tutte le caratteristiche necessarie per i diversi allestimenti. Per questo motivo l'ufficio tecnico si avvale della collaborazione di designer e operatori altamente specializzati che grazie al supporto di moderni sistemi informatici realizzano progetti personalizzati in breve tempo. C&G Kiel Italia opera da anni all'interno di diverse partnership internazionali. "Il mercato italiano - prosegue Cardaropoli - può oggi contare su brand importanti, in primis Iveco, che pur producendo all'estero ha comunque mantenuto la collaborazione con noi. Da Mercato S. Severino esportiamo i nostri prodotti in tutta Europa, principalmente con Iveco ma anche MAN, Neoplan, VDL, Volvo, Van Hool, Scania... Oggi rappresentiamo nel settore coach il punto di riferimento nelle collaborazioni di fornitura. Miriamo a essere internazionali anche perché il mercato italiano non è più centrale".

La produzione per il settore coach del Gruppo è di 24 set completi di sedili al giorno, tenendo conto di tutti gli stabilimenti produttivi Kiel. In Italia ne vengono prodotti giornalmente tre. La produzione complessiva è di 40 set giorno, circa 2.500 sedili al giorno. Il Gruppo ha un fatturato di 130 milioni di euro, con l'Italia che ne registra 12 milioni, di cui ben il 92 per cento derivante dai mercati esteri. Kiel Italia conta su 62 dipendenti. "Siamo in continua evoluzione - dice ancora Claudio Cardaropoli - col-

Archiviato un 2015 e un 2016 positivo, Kiel Italia guarda al futuro con motivato ottimismo. "Produciamo anche sedili per treno - spiega il Ceo - e per la prima volta abbiamo ammodernato la flotta regionale di Trenitalia in due anni. Questo ha certamente influito sul fatturato. Il 2017 credo sarà in linea con il 2016: prevediamo di arricchire la gamma con diversi componenti di strettissima attualità che saranno di serie, come le prese Usb. Bisogna infatti adattarsi al mondo che cambia. L'anno prossimo concentreremo ancora di più i nostri sforzi per ricerca e sviluppo: 3 milioni di euro tra 2017 e 2018 per la realizzazione di nuovi prodotti ancora più leggeri e più evoluti che tengano conto delle moderne esigenze dell'utenza. Ridurre i pesi ci consente infatti di inserire più componenti possibili mantenendo invariato il peso del sedile".

## Intervista a Marianna Poffe di UTA Italia

### "Le nostre card sostengono il lavoro"

L'azienda si occupa di fornire carte servizi con cui pagare tutte le spese legate al mezzo. "Una delle caratteristiche della nostra azienda - ha precisato la manager - è avere un rapporto diretto con il cliente, che viene seguito da un team competente".

**A**ll'IBE di Rimini era presente anche UTA Italia, ufficio vendita e rappresentanza della multinazionale UTA, ovvero Union Tank Eckstein con sede centrale a Kleinostheim am Main, vicino a Francoforte. "UTA è stata fondata nel 1963 - ci ha raccontato Marianna Poffe, Purchasing & Marketing Manager di UTA Italia - e da allora si è sviluppata in tutta Europa con filiali in Germania e uffici vendita e rappresentanza in Francia, Italia, Spagna, Svizzera e Ungheria nonché agenzie commerciali in una quindicina di altri Paesi. Il Gruppo movimentava circa 3 miliardi di fatturato annuo. UTA Italia, di cui è Amministratore delegato Francesco Liguori, è nata circa 25 anni fa e ha sede a Caselle di Sommacampagna, nei pressi dell'Aeroporto di Verona. Ci occupiamo di fornire carte servizi con cui il driver può pagare tutte le spese legate al mezzo, compresa l'assistenza in officina 24 ore su 24 in tutta Europa per camion, furgoni e autobus".

Ogni ufficio di rappresentanza della rete UTA, così come le filiali tedesche e le agenzie internazionali, hanno uno scopo ben preciso: fare da tramite per i clienti. "Una delle caratteristiche fondamentali della nostra azienda, che ci teniamo a mettere in risalto, è avere un rap-

porto diretto con il cliente, che viene seguito scrupolosamente da un team di persone preparate e competenti - ha aggiunto la dottoressa Poffe - In UTA Italia ci sono 15 dipendenti. UTA si occupa dei trasportatori, sia di merci che di persone. Anche al driver bus forniamo una card che è l'unica a fornire tutta una serie di servizi, non solo quelli relativi al pagamento del carburante. Abbiamo anche introdotto un nuovo prodotto chiamato Telepass EU, che oltre all'Italia è attivo in Francia, Spagna, Portogallo, Polonia, Belgio e a breve anche Austria. In pratica, un Telepass così come lo conosciamo e lo usiamo in Italia, implementato per essere operativo anche in altri Paesi".

Le card UTA Full Service e Omniplus Premium dedicate ai bus consentono di snellire le procedure amministrative, rappresentando inoltre un supporto indispensabile per gli autisti, che le possono usare per corrispondere le spese relative al veicolo. I vantaggi assicurati da UTA sono molteplici: 38mila stazioni di servizio abilitate in 38 nazioni, con la possibilità di scegliere tra le compagnie convenzionate quelle che offrono le condizioni più vantaggiose. In Italia, UTA collabora con Eni, IP, Tamol, Totalerg, Repsol, Q8, Esso, SMP, Vega e svariate pompe bianche. Oltre a Telepass EU, UTA mette a disposizione UTA Multibox, che copre Francia, Spagna, Portogallo e Belgio. Con le card UTA è possibile pagare tunnel, treni e traghetti. In Italia è possibile la fatturazione del gasolio e dei pedaggi al Frejus e Mont Blanc al netto dell'Iva, oltre a tariffe e rimborsi molto interessanti e senza obbligo di adesione al consorzio. Grazie al TrovaStazioni e alla UTA App per iPhone e Android il driver ha la possibilità di individuare in ogni momento l'impianto più conveniente e vicino; e i possessori di Omniplus ServiceCard godono di particolari vantaggi su pagamento tagliandi, pezzi di ricambio, riparazioni e traino in tutta Europa.

Ulteriori vantaggi sono: controllo e riabilitazione delle transazioni grazie al software gratuito Drive & Safe nonché il recupero Iva e accise sul carburante nei Paesi che lo prevedono. Ricordiamo infine che le card UTA vengono inviate gratuitamente e non hanno canoni annuali.



# Ideata per sorprendere

## La nuova TopClass 500.

Di superiorità si può parlare a lungo. E altrettanto di design, di sicurezza e di efficienza. Ancora meglio se le parole diventano realtà grazie a un autobus turistico mai esistito prima. Un autobus la cui superiorità parla da sé perché è riconoscibile in ogni dettaglio. Se si volesse descrivere la TopClass 500, basterebbe una sola parola: sorprendente.



**SETRA**

Best in Class.



RENAULT  
PRO+

Veicoli Commerciali Renault, n°1 in Europa dal 1998.

# Fai crescere il tuo business come la tua famiglia.



Gamma Euro 6 da  
**9.100 €\***

In più, usufruisci del super ammortamento del 140% \*\*.

Gamma veicoli commerciali Renault. Emissioni di CO<sub>2</sub>: 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. Info su [www.promozioni.renault.it](http://www.promozioni.renault.it)  
\*Prezzo riferito a Renault KANGOO Express Compact Energy dCi 75 Euro 6, IVA, messa su strada, IPT e contributo PFU esclusi. Offerta valida fino al 31/12/2016. \*\*Previsto dalla Legge di Stabilità 2016.

Renault raccomanda elf

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

# IL MONDO DEI TRASPORTI

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

## VEICOLI COMMERCIALI

ALLEANZE E COLLABORAZIONI INDUSTRIALI NEL MONDO DEI VEICOLI COMMERCIALI

# La geografia dei furgoni

SERVIZIO SPECIALE DI CRISTINA ALTIERI

IL SETTORE DEI VEICOLI LEGGERI DA LAVORO, MOLTO PIÙ CHE NEL MONDO DELL'AUTOMOBILE, VEDE DA SEMPRE I VARI COSTRUTTORI IMPEGNATI IN ALLEANZE E COLLABORAZIONI FINALIZZATE SOPRATTUTTO A RIDURRE GLI INVESTIMENTI PER LO SVILUPPO DI NUOVI MODELLI. IN QUESTO SERVIZIO ABBIAMO CERCATO DI RICOSTRUIRE LA STORIA DEI VARI INTRECCI INDUSTRIALI E COMMERCIALI E DI RACCONTARE QUALE È OGGI LO STATO DELL'ARTE DI UN SETTORE DI NUOVO IN FORTE CRESCITA.

Prendete un ramoscello, riuscite a spezzarlo con facilità. Ma se tentate di ripetere l'operazione con dieci piccoli bastoni, impugnandoli tutti insieme, rompere il fascio non sarà così semplice. Dal vecchio adagio "l'unione fa la forza" in poi, nel linguaggio e nell'immaginario molteplici sono le allusioni all'importanza del lavoro di squadra e d'altronde, se nessun uomo è un'isola, tantomeno nessuna azienda lo è, specie se opera in un mercato globalizzato come quello attuale, dove le economie di scala dettano le regole. E questo in tutti i settori, anche in quello dei veicoli commerciali.

Qui i volumi di vendita non sono massicci come in altri ambiti industriali, quello automobilistico tanto per citarne uno, e quindi tenere il passo con i costi di ricerca e sviluppo può rivelarsi al di là delle possibilità di investimento dei singoli. Alla luce di questa considerazione appare logico come collaborazioni tra aziende possano risultare determinanti per abbassare il carico economico di un'operazione, con il guadagno aggiuntivo che ogni partner può ottenere, che sia l'accesso a tecnologie appartenenti ad un diverso proprietario, quando maturare

l'esperienza necessaria ad acquisirla in autonomia sarebbe finanziariamente proibitivo, che sia la produzione dei volumi indispensabili per uscire con un corretto posizionamento dei prezzi, che sia infine l'occasione per sfruttare fino in fondo la capacità di uno stabilimento.

Nel gioco del *duo ut des* applicato a questo comparto industriale i brand mettono sul piatto il loro valore aggiunto in termini di forza lavoro, tecnologia e qualità, ottenendo in cambio il tassello mancante per il raggiungimento dell'orizzonte competitivo. D'altronde nel settore del trasporto l'aspettativa del cliente è talmente elevata che disattenderla, anche di un nulla, significa perdere la partita. Come è vero che l'allineamento tecnologico è tanto imprescindibile quanto dato per scontato dai destinatari: se la scelta finale ricadrà su un prodotto piuttosto che su quello di un concorrente dipenderà poi dalla capacità di spesa e dalla fedeltà al brand.

Ecco dunque perché quasi tutti i grandi costruttori negli ultimi anni hanno siglato intese con i loro competitori. O le hanno spente, quasi sempre per il subentrare di nuovi sodali ma anche, come nel caso del recente divor-

zio tra Daimler e VW, per la necessità di una delle parti di concentrarsi sui propri interessi senza disperdere energie altrove. Così almeno in base a quanto dichiarato dalla Stella in occasione della scadenza di quell'accordo che tra il 2005 e il 2016 ha visto gli impianti Mercedes di Dusseldorf e Ludwigsfelde sfornare Sprinter e Sprinter rimarchiati VW Crafter.

### MERCEDES-BENZ SCOMMETTE SUL PICK-UP

Restando, anzi, iniziando proprio dalla Casa tedesca, l'annuncio più importante degli ultimi tempi in tema di condivisione di piattaforme riguarda proprio il nuovo pick-up di taglia media Mercedes, la Classe X. Dieter Zetsche, il numero uno di Daimler, ha dichiarato in occasione dell'anteprima del concept: "Finalmente colmiamo una delle ultime lacune nel nostro portafoglio". Già, una delle ultime lacune. Perché Mercedes di pick-up non ne ha mai realizzati. E se l'investimento di Stoccarda per la produzione di Classe X ammonta a centinaia di milioni di euro, allora neppure vogliamo immaginare quale sarebbe stato l'esborso se nel 2010 non fosse intervenuta

una joint-venture paritetica con l'alleanza Renault-Nissan. I nipponici nel segmento dei pick-up hanno una tradizione gloriosa e un know how di gran conto. Pare sensato quindi che l'accordo che dura da sei anni e che fin qui ha concretizzato tra gli altri il progetto smart/Twingo, preveda che il nuovo pick-up premium della Stella venga forgiato a immagine e somiglianza del Navara e venga costruito per l'Europa nello stabi-

quella più performante, il 3.0 V6 di origine Mercedes. L'altro motore, l'entry level alla gamma, arriva dall'Alleanza, ed è il 2.3 quattro cilindri. "Gli interni" sottolinea Albano "sono Mercedes al 110%: il cruscotto, le sedute, il posizionamento del cambio, l'assetto". E in effetti osservando Classe X nessun dubbio può sorgere: già solo il frontale, inconsuetamente nella sua sportività considerato il segmento, denuncia la pro-



Dario Albano, Managing Director Vans Mercedes-Benz Italia.



"Finalmente colmiamo una delle ultime lacune nel nostro portafoglio", ha detto Dieter Zetsche a proposito del nuovo pick-up Mercedes-Benz Classe X, per il quale Stoccarda ha investito centinaia di milioni di euro.

limento dei giapponesi a Barcellona. "Il fatto che un veicolo nasca nell'ambito di un'intesa con un altro marchio" spiega Dario Albano, Managing Director Vans Mercedes-Benz Italia "non costituisce alcun problema per i nostri clienti, una volta che non si chieda loro di rinunciare a quei valori che costituiscono l'identità del brand. E nel caso di Mercedes gli acquirenti sono molto esigenti e vogliono ritrovare in ogni prodotto della gamma i loro punti di riferimento: un livello molto alto di sicurezza, qualità, e naturalmente il family feeling. Soprattutto in un mercato come quello italiano, dove il cliente Mercedes è attento, attentissimo, e disposto anche a spendere".

Non per nulla se la meccanica di Classe X sarà quella del Navara, con trazione integrale, telaio a longheroni e sospensioni posteriori multilink a cinque bracci, la motorizzazione che farà la parte del leone, almeno da noi, sarà

venienza dalla matita di Gorden Wagener. "Il pubblico d'altra parte" prosegue il manager "è smalzato. Sono in pochi quelli che ignorano le dinamiche che stanno dietro alla nascita di un veicolo che hanno intenzione di acquistare. In queste fasce di mercato il cliente si informa, legge, e accetta i crossing tra aziende senza viverli come una contaminazione dei suoi riferimenti, purché ci sia rispetto dell'anima del marchio e coerenza con il resto dell'offerta".

Che poi se il sistema di trazione integrale è di origine Nissan, il secondo produttore al mondo di pick-up di taglia media, con oltre 80 anni di esperienza nella fabbricazione e distribuzione di questi veicoli, tanto meglio. Ad assemblare la Classe X sarà dunque la Spagna per il mercato europeo, per quello australiano (la prima piazza al mondo per i pick-up di

(segue)

(seguito)

## La geografia dei furgoni



Il Mercedes Citan viene prodotto nello stabilimento di Maubege insieme al Renault Kangoo.

medie dimensioni) e per il Sudafrica, mentre l'America Latina sarà fornita dallo stabilimento Renault di Cordoba, in Argentina. Va da sé che entrambi i siti producono anche l'Alaskan, il membro francese di questo terzetto. E gli Stati Uniti? Lì la montagna di muscoli sfoggiata dalla nuova creatura Mercedes dovrebbe venir sottoposta a una serie di incontri supplementari con il personal trainer per avere una chance: nella terra di Trump il mercato è dei grandi pick-up, e dunque questa storia, se mai sarà, verrà scritta in futuro. Come da scrivere per intero saranno le sorti della Classe X in Italia quando uscirà il prossimo anno: nel nostro Paese tutto è in divenire e la scelta del legislatore sul se e sul quando modificare la normativa del segmento (attualmente i pick-up sono immatricolabili solo come autocarri, con tutte le limitazioni in termini di possibilità di utilizzo che questo comporta) determinerà i numeri di vendita del pick-up stellato.

La Classe X non è l'unico commerciale ibridato con la Stella sul frontale. La collaborazione con l'Alleanza firma anche il Citan, lo small van derivato dal Kangoo, che primo frutto fu dell'accordo tra tedeschi da una parte, francesi e giapponesi dall'altra. Ma se grandi entusiasmi accende Classe X in Dario Albano, altrettanto non può dirsi per Citan. "Su questo veicolo abbiamo fin qui pagato lo scotto di uno stress di fondo da parte dei clienti del segmento, attenti, attentissimi al prezzo d'acquisto. Ripeto, fin qui. Sono già state individuate aree di miglioramento che, una volta sviluppate, ci porteranno tra gli altri obiettivi anche un contenimento dei listini: i nostri tecnici insediati a Maubege (lo stabilimento francese di Renault dove il Citan, insieme al Kangoo, viene prodotto) stanno lavorando anche a questo". Più una sfida da vincere che una difficoltà insormontabile: l'accordo sembra desti-

nato a durare a lungo.

### COLLABORAZIONI CHIAVE PER RENAULT

D'altra parte la competenza della Losanga nel settore dei veicoli commerciali è fuori discussione. Il marchio francese è al primo posto nella classifica mondiale delle vendite dal 1998. Un know how che viene da parecchi anni messo a disposizione di quelli che se non si chiamassero partner sarebbero nemici acerrimi. La cronologia è lunga. Risale al 1996 l'accordo tra Renault e General Motors che dà vita al rebadging della prima generazione di Trafic: nasce l'Opel/Vauxhall Arena. L'intesa permane anche con la seconda generazione del commerciale leggero francese che viene replicato come Opel Vivaro, entrato nel frattempo a listino in sostituzione dell'Arena, e soprattutto come Nissan Primastar: se la piattaforma viene fornita da Renault, la fabbrica è quella General Motors di Luton, nel Regno Unito. Ulteriori sviluppi di questo accordo a tre arrivano l'anno successivo, nel 1998, quando Renault mette a disposizione per la sostituzio-

ne del marchio sul frontale anche il grande Master che comincia a uscire (ed esce tuttora) dall'impianto di Batilly trasformato come Superman dalla cabina telefonica nelle vesti di Opel Movano e Nissan Intestar (oggi NV400). Nel 2010 arrivano le intese con i tedeschi di Daimler su Kangoo, che tra l'altro era già stato

ricoperto di carta carbone dal 2003 al 2009 per regalare alla gamma Nissan il Kubistar. L'ultima stretta di mano dei collaborativissimi francesi risale al 2014, quando Renault avvia una partnership con Fiat Professional per aggiornare il Talento alle catene dello stabilimento di Sandouville da dove continuano a uscire,

su base Trafic, pure Opel Vivaro e Nissan NV300. A Luton oggi si continua invece a produrre solo Vivaro. Un quadro complesso che potrebbe far pensare ad un appiattimento delle personalità dei diversi veicoli. E invece no, almeno ad ascoltare le parole di Ashwani Gupta, Vice Presidente della Direzione Veicoli Commerciali del Gruppo Renault: "Anche se mezzi di diversi marchi vengono costruiti nella stessa fabbrica, nei nostri impianti c'è un rispetto assoluto delle diversità e delle caratteristiche dei vari brand. E questo è reso possibile dal fatto che i nostri partner perseguono la differenziazione attraverso il loro Centro Stile". Già: prendiamo il nuovo Talento, per il quale se piattaforma e motori parlano francese, la silhouette è curata dal Centro Stile Fiat che ne ha uniformato i tratti a quelli degli altri componenti della famiglia Professional. Tornando a Renault, il successo delle partnership strette negli anni dal marchio per il quale lavora entusiasmato Gupta: "Per misurare la validità dei nostri progetti basta pensare che i veicoli costruiti su base Trafic sono i numeri uno nelle vendite dei commerciali medi in Europa. Certo nel corso degli anni abbiamo dovuto affrontare numerosi ostacoli attuativi degli accordi, dovuti al senso di competizione che non può

mai essere messo a tacere del tutto, alle condizioni del mercato, alle normative che cambiano in continuazione, alle nuove tecnologie da implementare. Ma possiamo dire con orgoglio che siamo sempre riusciti a trasformare ogni difficoltà in opportunità".

E per il futuro? Ci saranno nuovi partner per il marchio Renault e per l'Alleanza? Gupta risponde con una formula di rito: "Fa parte della nostra strategia quella di tenere gli occhi aperti per non lasciarci sfuggire nessuna potenziale opportunità sia a livello globale che in ambiti più regionali: il nostro obiettivo è quello di espandere sempre di più la quota di mercato e per farlo accresceremo l'offerta dei prodotti". E fin qui l'opinione del fornitore. Ma non si pensi che i giudizi dei partner sulla riuscita degli accordi di collaborazione siano di segno opposto. "Le vendite di Veicoli Commerciali Opel stanno attraversando un periodo di crescita estremamente soddisfacente, contribuendo in modo determinante ai risultati finanziari dell'azienda" ci racconta Silvio Dughera, Fleet & Commercial Vehicles Manager General Motors Italia. "Segno che le partnership in corso sono state molto proficue e non hanno avuto difficoltà attuative specifiche. Un elevato livello di professionalità e di qualità della produzione hanno assicurato il



Il Renault Trafic punto di riferimento della Losanga. Il marchio francese è leader nella classifica delle vendite dal 1998.



NV300 è la novità che sostituisce il celebre Primastar all'interno dell'ampia e articolata offerta Nissan.

successo sul mercato".

Ma torniamo al Talento, ultimo atto della storia Renault e spunto perfetto per affrontare il complicato intreccio che coinvolge FCA. Tutto inizia nel 1978, quando Fiat e PSA Peugeot Citroën firmano la nascita di Sevel: l'acronimo significa Società Europea di Veicoli Leggeri ed è il nome di una joint-venture che ha come obiettivo la costruzione di siti industriali a disposizione di entrambi i costruttori. La prima fabbrica a essere inaugurata è quella Sevel Sud, ad Atessa, in Val di Sangro; nel 1981 l'impianto inizia a sfornare Ducato, Peugeot Boxer e Citroën Jumper. Si tratta del più grande stabilimento europeo per la produzione di commerciali leggeri, e i suoi numeri sono impres-



Silvio Dughera, Fleet & Commercial Vehicles Manager General Motors Italia. A destra l'Opel Combo, prodotto in Turchia,



sionanti: Sevel Sud ha una capacità di oltre 300.000 unità l'anno, 6.300 dipendenti su tre turni e un'area di 1.200.000 mq, di cui 344.000 coperti. È una joint-venture fondamentale per entrambi i gruppi, attualmente attiva e con una data di scadenza, il 2019, che ancora non è dato sapere se verrà o meno prorogata.

#### FIAT E PSA PARTNER VINCENTI

Nel 1993 le relazioni tra Fiat e PSA si intensificano con l'apertura dell'impianto Sevel Nord a Hordain, vicino a Valenciennes, in Francia: qui viene avviata la produzione di Citroën Jumpy, Peugeot Expert e Fiat Scudo. Anche questa fabbrica vanta una carta d'identità di tutto rispetto: la capacità è di 200.000 veicoli e sono 2.400 i dipendenti impiegati sul sito. Qui, a differenza di Sevel Sud, l'equilibrio si rompe nel 2012, quando Fiat cede ai partner la propria quota nella fabbrica liberando, per così dire, un posto a Toyota che inizia a collaborare dall'anno successivo con i francesi per la produzione in loco del ProAce, gemello di Jumpy ed Expert, nonché della versione passeggeri modellata sulla base di Citroën SpaceTourer e Peugeot Traveller. Fiat dal canto suo, come abbiamo visto,

disinveste dal sito francese per indirizzare un impegno economico considerevole verso Renault e ottenere così il Trafic ribrandizzato Talento. Una liaison importante dunque, quella tra FCA e PSA, che ha sicuramente contribuito a generare in entrambi i partner grande soddisfazione in merito all'argomento collaborazioni: "Il Gruppo PSA è leader in Europa nel settore dei veicoli commerciali" commenta Eugenio Franzetti, Direttore Relazioni Esterne PSA Italia.

"E anche in Italia la no-

stra è una posizione di assoluto rilievo visto che siamo secondi solo al costruttore nazionale. Come abbiamo fatto a raggiungere questi risultati? Merito di una gamma completa, che copre tutti i settori del mercato, composta da veicoli qualitativamente ineccepibili offerti a prezzi competitivi. Il nostro posizionamento attuale è stato senza dubbio agevolato dagli accordi con i partner: le intese permettono di condividere i costi di ricerca e sviluppo portando alla progettazione di veicoli più competitivi sul

mercato". Tornando ai fatti, oltre agli impianti Sevel un altro sito ha costituito e costituisce un fulcro importante degli interessi del costruttore italo-americano. Parliamo degli stabilimenti di Bursa, in Turchia, di proprietà di Tofas, una joint-venture esistente dal 1971 tra Fiat e il gruppo Koç: qui vengono prodotti Fiorino e Doblò. Il primo dal 2005 ad oggi è servito anche da modello per la realizzazione di Peugeot Bipper e Citroën Nemo. Fin qui perché il restyling del 2016 del leggero Fiat Professional non ha in-

teressato i veicoli francesi, che comunque continueranno ad uscire da Bursa fino al prossimo cambio generazionale previsto per il 2018.

Il Doblò, che dal 2001 tra l'altro viene prodotto anche in Brasile per il mercato locale, esce invece dall'impianto turco mano nella mano con Opel Combo, che differisce dal gemello italiano solo per alcuni particolari estetici. Anche quest'intesa è arrivata all'epilogo: il commerciale tedesco non ha recepito le modifiche del 2015 del Doblò e comunque la nuova

L'ultimo atto dell'epopea FCA risale allo scorso anno quando l'asse Torino-Detroit firma la partnership con Mitsubishi Motors Thailand Company. Nel febbraio del 2016 nello stabilimento Mitsubishi Motors Thailand di Laem Chabang inizia la produzione del pick-up Fullback, costruito sulla stessa piattaforma dell'L200. Ancora una volta se la base è comune, le differenze sono estetiche, nei dettagli esterni e negli interni. Mitsubishi, che poi vuol dire Alleanza: con l'acquisizione pochi giorni fa di una



Il Fiat Doblò dal 2001 viene anche prodotto in Brasile per il mercato locale. Al centro, il nuovo van Citroën Jumper.

generazione verrà sviluppata dal 2018 insieme a PSA nello stabilimento dei francesi a Vigo, in Spagna, dove vengono già prodotti in autonomia Citroën Berlingo e Peugeot Partner. Tornando a FCA, vale la pena soffermarsi ancora un attimo su Doblò, per la platea di ammiratori raccolta in questi anni a livello globale. Grazie ad una joint-venture tra la Severstal Avto e la Fiat il veicolo è stato assemblato anche in Russia, mentre per alcuni mercati del sud-est asiatico è stato prodotto dalla Mekong Auto in Vietnam. Su richiesta della Pyeonghwa Motors è stato realizzato dal 2002 in Corea del Nord sotto il nome di Pyeonghwa Ppeokkugi, mentre nel 2008 la Zotye Motors ha acquistato la licenza per una produzione cinese da distribuire come Zotye D-Series.

partecipazione del 34%, Nissan è diventato il primo azionista dell'azienda e il 14 dicembre prossimo Carlos Ghosn ne diventerà il Presidente.

#### VOLKSWAGEN CORRE DA SOLA

E fin qui tutto ha parlato di una corsa frenetica su scala mondiale alla ricerca del partner forte, alla costituzione di gruppi solidi che permettano di espugnare le classifiche mondiali di vendita, di accrescere la propria fetta di torta. Ma... c'è un ma. Come ogni storia avvincente che si rispetti, e quella dei costruttori che si accordano per dividere i costi della produzione dei loro furgoni non si può dire non lo sia, anche quella qui raccontata ha il suo bel

(segue)

## LA MAPPA DELLE PARTNERSHIP GLOBALI

IMPIANTO	PROPRIETÀ	PIATTAFORMA	PRODUZIONE	
Barcellona (Spagna)	Nissan	Nissan Navara	Nissan Navara Renault Alaskan Mercedes Classe X	
Cordoba (Argentina)	Renault	Nissan Navara	Nissan Navara Renault Alaskan Mercedes Classe X	
Maubege (Francia)	Renault	Renault Kangoo	Renault Kangoo Mercedes Citan	
Batilly (Francia)	Renault	Renault Master	Renault Master Nissan NV400 Opel Movano	
Sandouville (Francia)	Renault	Renault Trafic	Renault Trafic Opel Vivaro Nissan NV300 Fiat Talento	
Luton (UK)	GM	Renault Trafic	Opel Vivaro	
Sevel Sud (Italia)	FCA e PSA	sviluppo congiunto	Fiat Ducato Peugeot Boxer Citroën Jumper	
Sevel Nord (Francia)	PSA	Citroën Jumpy	Citroën Jumpy Spacetourer Peugeot Expert Traveller Toyota ProAce	
Bursa (Turchia)	FCA e Koc	Fiat Fiorino	Fiat Fiorino Citroën Nemo Peugeot Bipper Fiat Doblò Opel Combo	
Laem Chabang	Mitsubishi	Mitsubishi L200	Mitsubishi L200 Fiat Fullback	

fornisce l'opportunità di raggiungere i volumi critici che, in un circolo virtuoso, ci consentono di finanziare gli investimenti necessari ad alimentare lo sviluppo di ulteriori nuovi prodotti".

Già. One Ford: l'idea di Alan Mullally che in dieci anni ha ribaltato le sorti del marchio, portandolo dal bordo del precipizio alla vetta delle classifiche mondiali. One Ford significa un portafoglio di world car e di global commercial vehicle, modelli unici in ciascun segmento per tutto il mondo, con minime differenziazioni in termini di allestimenti e motorizzazioni tra un mercato e l'altro, e conseguente riduzione all'osso dei costi. One Ford significa una strategia unificata, significa flessibilità nella produzione tra i vari stabilimenti e dell'allocazione della produzione stessa tra i vari mercati, significa gestione autonoma delle risorse e risoluzione interna delle problematiche.

Un diverso punto di vista, quello di Ford, che lascia intravedere uno scenario globale meno omogeneo e per questo confortante: anche nella nostra epoca di civiltà standardizzata c'è ancora spazio per disegni diversi che percorrendo strade alternative portano comunque al successo. Con il beneplacito dei modi di dire e degli aforismi. Per citarne uno: "L'uomo più forte del mondo è colui che sa stare da solo" (Ibsen).

(seguito)

## La geografia dei furgoni

colpo di scena. Per tutti quei brand che adottano strategie di collaborazione ce ne sono altri, e di primo piano, che vanno controcorrente. Il primo è Volkswagen, che corre da solo dopo la rottura dell'accordo con Daimler. Recentemente la divisione Truck & Bus del colosso di Wolfsburg ha siglato un accordo con il costruttore statunitense Navistar, ma l'intesa riguarda appunto il settore dei pesanti e per ora non è dato segnalare ripercussioni nell'ambito dei commerciali.

Il secondo è Hyundai che sta introducendo in Europa,

Medio Oriente e Africa del Nord il suo grande H350. In autonomia. L'ultimo brand da segnalare per il suo comportamento atipico è solo l'ultimo di questo elenco, perché quanto a vendite è il numero uno incontrastato, con il suo leggero che consegna in Europa quasi il doppio del secondo in classifica.

### FORD AL TOP CON TRANSIT

Stiamo parlando naturalmente di Ford, il cui Transit è appunto il bestseller sul mercato del nostro conti-

nente: la famiglia dell'americano ha convinto nel 2015 oltre 233.000 clienti. "Qual è il motivo per cui Ford non ha intrecciato alleanze con altri marchi?" chiediamo a Marco Buraglio, Responsabile Veicoli Commerciali di Ford Italia. Il manager risponde illustrandoci una filosofia di segno opposto rispetto a quella perseguita dai concorrenti, una filosofia che negli anni si è rivelata altrettanto vincente: "Dipende tutto dalla strategia di produzione globale One Ford. I nostri prodotti vengono commercializzati in tutto il mondo e questo ci



Con il nuovo Talento Fiat Professional si propone sul mercato con una gamma più completa.



Marco Buraglio, Responsabile Veicoli Commerciali di Ford Italia. A destra, una delle innumerevoli varianti Transit.





OFFICIAL SUPPLIER  
SCUDERIA FERRARI

# NUOVO DAILY E6 BUSINESS INSTINCT



**NUOVO DAILY E6 HI-MATIC**  
TUO A **299€** AL MESE  
CON 12 MESI DI ASSICURAZIONE  
RC AUTO IN OMAGGIO  
E 4 ANNI DI MANUTENZIONE  
E POLIZZA FURTO E INCENDIO INCLUSI!

**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 E6 HI-MATIC. PIACERE DI GUIDA ASSOLUTO!

Il Nuovo Daily E6 HI-MATIC 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 sul Nuovo Daily furgone HI-MATIC Euro 6 fino al 31/12/2016. Valore di fornitura 24.400€ sul 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. La promozione comprende la manutenzione "S-Life" per 4 anni (dalla data di immatricolazione) o 120.000 chilometri (al raggiungimento del primo dei due limiti). Gli interventi andranno eseguiti presso la rete assistenziale IVECO. Per i dettagli sui contenuti e le condizioni fare riferimento al Contratto manutenzione S-Life Daily, reperibile presso tutte le Concessionarie. Leasing a 48 mesi: anticipo 5.990€, valore residuo 8.500€, 48 canoni mensili a 299€ comprensivi di Polizza Furto e Incendio standard, contratto manutenzione S-Life per 4 anni (120.000 Km), RC in omaggio per 12 mesi, tasso Leasing 4,35%. Spese pratica, Iva, trasporto e messa su strada escluse. Salvo approvazione Iveco Capital (CNH Industrial Capital Europe S.A.S.). Fogli informativi disponibili presso le concessionarie aderenti. Operazione a premi, regolamento su [www.iveco.it](http://www.iveco.it) Immagine a puro scopo illustrativo. Messaggio pubblicitario con finalità promozionale.

TRA LE ANTEPRIME DEL PROSSIMO ANNO UNA NUOVA VERSIONE DEL COMMERCIALE

ANCHE VIVARO COMBI PROTAGONISTA DI "7 NEL 17"

Sette anteprime caratterizzeranno il 2017 di Opel. Non solo auto ma anche una versione particolarmente confortevole e flessibile del Vivaro Combi, veicolo di grande successo e punto di riferimento dell'offerta Opel Veicoli Commerciali anche in Italia. La nuova versione si presenterà sul mercato con la qualifica di compagno touring versatile e adatto a soddisfare tutte le esigenze di mobilità e di trasporto combinato merci-persone degli utilizzatori.

Fin dalla sua presentazione, avvenuta nel 2001, Opel Vivaro è stato uno dei van più popolari della sua categoria (segmento D, furgoni fino a 2,9 tonnellate di massa complessiva). Nel 2016 lo stabilimento produttivo Opel di Luton (Regno Unito) ha tagliato l'ennesimo traguardo nella storia di questo veicolo com-

merciale estremamente flessibile, con l'uscita dalla linea di produzione del Vivaro numero 750.000. Vivaro è il veicolo commerciale Opel più venduto. Due suoi punti di forza sono senza dubbio la flessibilità e la possibilità di offrire diverse versioni: Vivaro è infatti disponibile in versione furgone cabina singola e doppia, Combi per il trasporto di passeggeri o pianale cabinato in diverse configurazioni. Si presta a numerosi allestimenti per una gamma vastissima di necessità professionali specifiche. Vivaro sarà protagonista di "7 nel 17", il nome dell'offensiva di modelli caratterizzata da sette anteprime nel 2017.

Nel corso della sua lunga storia, Opel non ha mai avuto così tanti nuovi modelli in un solo anno. Il progetto "7 nel 17" rientra nel-

l'ampia offensiva di modelli caratterizzata da 29 novità tra il 2016 e il 2020. In questo periodo, il posizionamento e il portafoglio della Casa saranno totalmente rinnovati.



"Con questi sette nuovi modelli nel 2017, Opel diventerà un marchio completamente diverso nel giro dei prossimi 12 mesi - ha dichiarato Karl-Thomas Neumann, Ceo di Opel - Con Ampera-e stiamo rendendo democratica la mobilità elettrica. La seconda generazione di Insignia si distingue per eleganza, leggerezza e sportività. E con i nuovissimi crossover dei segmenti B e C andiamo a completare la nostra gamma in un'area decisiva, che alimenterà ulteriormente la nostra crescita". Ampera-e sarà disponibile in primavera. Al suo fianco ci sarà la nuova ammiraglia cinque porte Insignia Grand Sport, la station wagon grande e sportiva Insignia Sports Tourer, la Opel Insignia Country Tourer con trazione integrale e per finire il nuovo crossover Crossland X per il segmento B e il nuovo crossover per il segmento C, modello particolarmente sportivo che va ad affiancarsi ad Astra e Zafira.

OPEL VEICOLI COMMERCIALI

L'anno che verrà

OPEL VEICOLI COMMERCIALI È PRONTA AD AFFRONTARE LE SFIDE DI MERCATO DEL 2017 POTENDO CONTARE SU UNA SQUADRA AFFIATATA DI MODELLI ALL'AVANGUARDIA: A COMINCIARE DALLA PICCOLA CORSA VAN PER PASSARE AL COMPATTO COMBO, AL VERSATILE VIVARO E ALL'AMMIRAGLIA LARGE VAN MOVANO.

FABIO BASILICO  
ROMA

Il 2017 alle porte non trova Opel Veicoli Commerciali impreparata. La Casa tedesca farà sentire la sua presenza sul mercato dei van potendo contare su una gamma completa e all'avanguardia che copre tutte le esigenze degli operatori professionali: dalla piccola Corsa Van perfetta per muoversi e lavorare in città, al compatto Combo passando dal versatile Vivaro fino ad arrivare al capiente Movano. Intanto per il Blitz il 2016 si avvia alla chiusura rivelandosi ancora più performante rispetto al già lusinghiero 2015, quando il costruttore ha venduto oltre 100.000 veicoli, il 24 per cento in più dell'anno prima, arrivando a una quota di mercato europeo del 9 per cento. In Italia i veicoli commerciali Opel hanno registrato una crescita del 20 per cento nel 2015 rispetto all'anno precedente.

I van sono sempre più strategici nel piano di crescita di Opel. I veicoli commerciali leggeri rappresentano uno dei pilastri del piano di crescita "DRIVE! 2022" che prevede di aumentare le vendite dei van di circa l'80 per cento en-

tro il 2022, arrivando a quota 150.000 unità nel giro di sei anni. Il brand tedesco ha lanciato una grande offensiva nel settore degli LCV, riuscendo a disporre di una gamma costantemente aggiornata e arricchita di novità, come il nuovo Vivaro Sport presentato al Salone di Hannover. Tutte e tre le gamme LCV principali hanno incrementato i volumi: Vivaro del 38 per cento, Movano del 27 per cento e Combo del 12 per cento. Quest'anno, poi, la crescita complessiva del trio è stata di un ulteriore 10 per cento. Molto proficue inoltre si è rivelata l'offerta Opel di veicoli convertiti, le cui vendite sono raddoppiate negli ultimi due anni. La gamma Opel di veicoli commerciali dispone di oltre 400 varianti franco fabbrica. Senza contare che il costruttore sta collaborando con numerosi noti specialisti nell'ambito dell'allestimento di veicoli che sono in grado di offrire anche soluzioni personalizzate, dagli isotermini al trasporto di persone con mobilità limitata, per arrivare ai veicoli speciali per i corpi di polizia, i vigili del fuoco e i servizi di emergenza.

Per quanto riguarda il 2016, nei primi dieci mesi dell'anno le immatricolazioni Opel in Europa sono cresciute

di 45.500 unità, ossia di circa il 5 per cento, superando le 977.000 unità complessive (auto e veicoli commerciali). Nei primi dieci mesi dell'anno è cresciuta leggermente anche la quota di mercato di Opel in Europa, che ora raggiunge il 5,81 per cento, in aumento in 12 paesi. Il costruttore di Rüsselsheim ha quindi registrato il miglior risultato nei primi 10 mesi dell'anno dal 2011, nonostante l'abbandono del mercato russo.

Vivaro unisce inoltre la funzionalità di un veicolo commerciale e i vantaggi di un ufficio mobile su ruote, oltre al design e al comfort di un'automobile. Con oltre 44.000 nuove immatricolazioni nei primi otto mesi del 2016, Vivaro continua la sua corsa vittoriosa. Il segreto del successo di questo van è innanzitutto la versatilità: Vivaro è disponibile nelle varianti van, combi, crew cab o pianale cabinato, varie configurazioni risultanti dalla combinazione di due lunghezze (4.999 e 5.399 mm) e due altezze del tetto (1.971 e 2.498 mm). Caratterizzato da un design dinamico e specifici dettagli di stile e contenutistici, Vivaro Sport, l'ultimo arrivato della famiglia, arricchisce la proposta Vivaro con soluzioni che

non sono necessariamente richieste nel veicolo standard. Le dotazioni includono cerchi in lega da 17" abbinati a fari antinebbia e luci per marcia diurna a Led a basso consumo energetico. Un'altra caratteristica distintiva delle versioni Vivaro Sport Combi è rappresentata dai cristalli oscurati sui lati e nella sezione posteriore. Vivaro Sport è equipaggiato con motori high performance: i BiTurbo Euro 6 erogano 125 e 145 cv a garanzia di una dinamica di guida di livello superiore senza compromessi in termini di riduzione dei consumi e delle

carrozzerie ed è disponibile con trazione anteriore, posteriore e integrale nonché un Ptt massimo di 4,5 tonnellate e un carico massimo di 2,1 t. Le versioni combi sono in grado di ospitare un massimo di 17 persone. In configurazione furgone Movano è un campione del trasporto con un totale carico ammesso che può arrivare a 17 metri cubi in un'area complessiva che è lunga più di 4 metri. L'offerta di motorizzazioni comprende quattro unità Euro 6 con iniezione diretta e turbocompressore, tra cui due 2.3 BiTurbo con doppio turbo che assicurano ottime performance in un regime di efficienza dal punto di vista dei consumi e delle emissioni. Tutte le versioni del Movano sono equipaggiate con cambio manuale a sei velocità con l'opzione dell'automatizzato Easytronic abbinato alla motorizzazione più potente.

Il compatto Combo è un piccolo che fa le cose in grande, visto che di anno in anno è riuscito ad aumentare le sue vendite di quasi il 20 per cento. La proposta Combo si arti-

motori Euro 6 proposti per la gamma Combo: tre turbodiesel a iniezione diretta, due 1.4 benzina e un 1.4 CNG con alimentazione bifuel benzina/metano. Il range di potenza varia da 95 a 120 cv e due sono i cambi manuali a disposizione, a 5 o 6 marce.

Opel ha un'offerta interessante anche nel settore dei commerciali car derived. La piccola ma capace Nuova Corsa Van (4.021 mm di lunghezza, 1.944 mm di larghezza, 1.944 mm di altezza, diametro di volta di 9,9 metri) nasce sulla base della nuova tre porte Corsa e si presenta come un funzionale veicolo commerciale per la città, che unisce il comfort, la sicurezza e le prestazioni di una berlina con la capacità di trasporto di un piccolo furgone. Nuova Corsa Van è ancora più pratica del modello precedente e offre 21 chilogrammi in più di portata massima. Inoltre, è dotata di numerose funzioni di sicurezza come la telecamera Opel Eye di seconda generazione, con riconoscimento dei cartelli



emissioni. Anche per quanto riguarda il trasporto passeggeri, Vivaro è in grado di soddisfare le richieste del mercato. Vivaro Combi si qualifica sia come veicolo ufficio mobile con volume di carico di quasi 6 metri cubi sia come mezzo spazioso per la mobilità delle famiglie numerose. Lo dimostrano i 9 posti massimi disponibili, disposti su tre file. A rendere appetibile la scelta Vivaro contribuiscono i quattro motori con potenze da 95 a 145 cv. Il 1.6 BiTurbo CDTi è top di gamma con 145 cv di potenza massima e 340 Nm di coppia. L'ammiraglia di famiglia Movano è da sempre un punto di riferimento tra i grandi furgoni. Offre ben 188 varianti di

colata su due carrozzerie con passo corto e lungo rispettivamente di 2.755 e 3.105 mm. Entrambe possono essere richieste in configurazione furgone o combi con 5 o 7 posti a sedere, tetto standard o alto. La versione "Cargo" definisce importanti primati nel segmento di appartenenza, grazie a una capacità di carico massima di 1 tonnellata, driver incluso, un volume che arriva fino a 5,4 mc e la maggiore capacità di carico sull'asse posteriore (1.450 kg). Anche le versioni adibite al trasporto passeggeri si dimostrano alquanto generose in quanto a capacità di carico, che arriva fino a 4.000 litri con il passo lungo, e al volume massimo di 749 kg. Sei i

stradali Traffic Sign Recognition, allerta in caso di involontario superamento dei limiti di carreggiata Lane Departure Warning, assistenza abbaglianti High Beam Assist, indicatore distanza di sicurezza Following Distance Indication e allerta incidente Forward Collision Warning. Come se tutto ciò non bastasse, il sistema di infotainment IntelliLink a richiesta garantisce un'ottimale connettività. Il vano di carico, grande e piatto, permette di raggiungere un volume di 920 litri con una portata massima di 571 chilogrammi. La gamma motorizzazioni prevede unità benzina 1.2 e 1.4 litri e diesel 1.3 litri con potenze dai 70 ai 90 cv.



Il Movano protagonista Opel tra i large van. Sopra, il compatto e funzionale Combo.

MERCEDES-BENZ VITO 4x4

## Professionista anche sulle piste da sci

QUEST'ANNO, BEN 400 MAESTRI DI 7 SCUOLE SCI POSSONO CONTARE SU SPOSTAMENTI IN TUTTA SICUREZZA GRAZIE AI VANTAGGI DELLA TRAZIONE INTEGRALE DEL NUOVO VITO 4x4. SETTE I VEICOLI COINVOLTI. VITO 4x4 OFFRE AI PROFESSIONISTI DEL TRASPORTO QUELLA SPINTA IN PIÙ IN TERMINI DI TRAZIONE, FONDAMENTALE SU STRADE GHIACCIAE E INNEVATE OLTRE CHE NEI CANTIERI E SULLE STRADE NON ASFALTATE.



GIANCARLO TOSCANO  
ROMA

Professionista anche sulla neve. Da quest'anno, 400 maestri di 7 scuole sci possono contare sulla sicurezza a trazione integrale del nuovo Mercedes-Benz Vito 4x4, protagonista insieme

alla gamma 4MATIC della Stella nelle principali stazioni sciistiche Italiane. I 7 Vito 4x4 assicureranno gli spostamenti dei maestri per l'intera stagione, garantendo massima sicurezza e comfort su fondi stradali con scarsa aderenza, neve e ghiaccio.

Le insidie della guida in-

vernale rappresentano l'habitat ideale per il nuovo Vito 4x4 che scende in pista a fianco dei maestri delle scuole sci italiane, facendosi ambasciatore, insieme alla gamma 4MATIC della Stella, dei valori che da oltre 30 anni caratterizzano la trazione integrale di Mercedes-Benz, in



grado di adattarsi in maniera istantanea e impercettibile alle differenti condizioni, garantendo sempre la massima sicurezza. Un'attitudine che trova immediata sintonia con i maestri delle scuole sci italiane, impegnati ogni giorno nel promuovere le regole per un corretto comportamento sulle piste e che da quest'anno troveranno nel Vito 4x4 un nuovo, fedele alleato.

Vito 4x4 offre ai professionisti del trasporto quella spinta in più in termini di trazione, fondamentale su strade ghiacciate e innevate oltre che nei cantieri e sulle strade non asfaltate. Tra i principali punti di forza le dimensioni compatte, l'elevata dinamica di marcia e un'ottima maneg-

gevolezza. È l'unico mid-size van disponibile con trazione anteriore, posteriore e integrale permanente. La tecnologia a trazione integrale del Vito 4x4 si basa sul Vito a trazione posteriore con cambio automatico con convertitore di coppia e sistema di ripartizione elettronica della forza frenante (EBV), una soluzione analoga a quella utilizzata sulle vetture della Stella. Nel ripartitore la coppia viene trasferita agli assi attraverso un differenziale centrale nel rapporto 45:55. La distribuzione della forza motrice è affidata al sistema di trazione elettronico 4ETS che funziona in abbinamento ai sistemi di regolazione della dinamica di marcia ESP e

ASR. Se una o più ruote perdono aderenza, il 4ETS le frena in modo mirato e, nel giro di pochi millesimi di secondo, trasferisce la forza motrice a quelle che mantengono una buona trazione. Il 4ETS raggiunge l'efficacia di tre bloccaggi del differenziale.

Anche su Vito 4x4, come sul resto della gamma tedesca, i nuovi sistemi di sicurezza Attention Assist e Crosswind Assist rientrano nella dotazione di serie. Le sette scuole sci coinvolte nel progetto sono: Dolomites (Alta Badia), Sciliar 3000 (Alpe di Siusi), Tonale Presena (Adamello), Ponte di Legno Tonale (Adamello), Conca (Bormio), Sci 2000 (Ovindoli), Arabba (Arabba).

### Mercato

## Il superammortamento che conviene

Ottobre incrementa i volumi di quasi la metà a un totale di 18.874 veicoli commerciali, consentendo al mercato di confermare il suo trend positivo con la 33esima crescita consecutiva.

PIETRO VINCI  
ROMA

C'è grande aspettativa per l'evolversi del mercato italiano dei veicoli commerciali. "L'Unrae esprime apprezzamento per l'inserimento della proroga del superammortamento nella sua aliquota piena nel Disegno di Legge sul Bilancio 2017 per i beni strumentali, tra i quali quindi anche i veicoli da lavoro", ha dichiarato Massimo Nordio, Presidente dell'Unrae, l'Associazione delle Case automobilistiche estere.

La conferma nella prossima Legge di Stabilità di una misura fiscale che consenta di portare in ammortamento il 140 per cento del costo di acquisto, abbinata al rinnovo della Legge Sabatini, genererebbe anche per il 2017 un'incentivazione agli investimenti di veicoli da lavoro da parte delle aziende e uno stimolo importante all'accelerazione del rinnovo del parco circolante, che alla fine dello scorso anno si componeva ancora di un 37 per cento di veicoli ante Euro 3.

In attesa della conferma ufficiale delle due manovre fiscali, il mese di ottobre, secondo le elaborazioni del Centro Studi e Statistiche dell'Unrae, ha incrementato i propri volumi di quasi la metà (+48,9 per cento) a un totale di 18.874 veicoli commerciali (autocarri con ptt fino a 3,5 t), ri-



spetto ai 12.672 dello stesso periodo 2015, consentendo al mercato di confermare il suo trend positivo con la 33esima crescita consecutiva. Nei primi dieci mesi del 2016 i veicoli venduti sono stati 149.528, in aumento del 41,4 per cento, rispetto ai 105.733 del gennaio-ottobre dello scorso anno.

"Nel ribadire la nostra soddisfazione per la proposta di proroga delle due manovre fiscali in linea con le nostre richieste - ha ribadito Nordio - le vendite di veicoli commerciali nell'ultimo bimestre dell'anno dovrebbero assestarsi e stabilizzarsi in attesa della conferma ufficiale del provvedimento e alla luce dell'effetto confronto con gli ultimi due mesi dello scorso anno che registrarono una crescita del 30 per cento".

### Continental

## Nuovo stabilimento in Mississippi

Parte integrante della strategia di crescita Vision 2025, l'impianto produrrà a partire dalla fine del 2019 pneumatici per veicoli commerciali e autobus. L'investimento è di 1,4 miliardi di dollari.

FABIO BASILICO  
CLINTON

Continental ha celebrato la posa della prima pietra del suo nuovo stabilimento di produzione di pneumatici nei pressi di Clinton, Mississippi (Usa). Continental si è impegnata con un investimento a lungo termine, per un importo pari a circa 1,4 miliardi di dollari e per il quale si prevede la creazione di 2.500 posti di lavoro. Continental prevede di avviare i lavori di costruzione dello stabilimento nel 2018, mentre l'inizio della produzione di pneumatici per veicoli commerciali è previsto per la fine del 2019. "La costruzione di questo nuovo impianto produttivo in Mississippi è una componente cruciale della strategia di crescita di Continental Tire, nota come Vision 2025 - ha affermato Nikolai Setzer, membro dell'Executive Board di Continental e Capo della divisione Pneumatici a livello mondiale - Questo è il primo nuovo stabilimento a livello mondiale della divisione Pneumatici per Autocarri e Autobus a essere costruito da dieci anni a questa parte". Sono ambiziosi i piani di crescita della Business Unit Commercial Vehicle Tires. "Questo stabilimento rappresenta un passo significativo in linea con il nostro obiettivo di far crescere le attività legate agli pneumatici commerciali in America settentrionale - ha spiegato Paul Williams, Vicepresidente esecutivo Pneumatici per veicoli commerciali di Continental America - Miriamo a instaurare forti relazioni commerciali con le autorità statali e locali e con altri fornitori. Il nuovo stabilimento è ideale per servire ancora me-

glio i nostri clienti nelle Americhe".

La crescita commerciale di Continental nel settore degli pneumatici per veicoli commerciali ha costantemente superato le attese negli ultimi cinque anni. Il brand continua a registrare un aumento della domanda dei suoi prodotti - considerando sia gli pneumatici per camion e autobus nuovi che quelli ricostruiti - superiore alle sue attuali capacità produttive. Senza contare l'investimento pianificato in Mississippi, Continental ha investito circa 2,5 miliardi di dollari nell'ultimo decennio in produzione, tecnologia, strutture e sviluppo prodotto per la crescita delle sue attività legate agli pneumatici nelle Americhe.

A livello globale gli altri principali investimenti di Continental nella produzione di pneumatici per veicoli commerciali comprendono l'annuncio di ampliamento degli stabilimenti di Lousado (quasi 50 milioni di euro), Puchov (100 milioni di euro), Otrokovice (circa 165 milioni di euro) e Mt. Vernon (circa 70 milioni di euro).



GROUPE PSA

# Offensiva a tutto campo



L'AUMENTO DEI VOLUMI, TRAINATO DALL'AFRICA E DAL MEDIO ORIENTE PRIMA DEL LANCIO DEI NUOVI PRODOTTI, STA PORTANDO A UN FORTE INCREMENTO DI VENDITE E FATTURATO. PER IL 2017 IL PRODUTTORE FRANCESE PUNTA A CAVALCARE L'ONDA, FORTE DI UN 2016 CHE, NEL SEGMENTO DEI VEICOLI COMMERCIALI, PASSERÀ ALLA STORIA PER L'ARRIVO DEI NUOVI PEUGEOT EXPERT E CITROËN JUMPY. È INTANTO FIRMA PARTENARIATI DI IMPORTANZA INTERNAZIONALE IN IRAN CON KHODRO PER IL MARCHIO DEL LEONE E CON SAIPA PER QUELLO DEL DOUBLE CHEVRON.

MAX CAMPANELLA  
MILANO

Fatturato cumulato di Gruppo pari a 39,2 miliardi in aumento dell'1,3 per cento. Vendite mondiali che crescono del 10,6 per cento, senza contare i lanci di importanti prodotti avvenuti quest'anno, che non sono ancora visibili nelle immatricolazioni. Il Gruppo PSA sta vivendo un periodo decisamente florido, con prospettive ancor più positive per il nuovo anno, quando arriveranno i primi dati sull'affermazione dei nuovi Peugeot Expert e

Citroën Jumpy, in versione merci, e nelle rispettive declinazioni da trasporto passeggeri all'insegna dello stile e dell'eleganza, Peugeot Traveller e Citroën SpaceTourer.

Nel dettaglio, i volumi di vendita sono diminuiti in Europa (-4,3 per cento) e in Cina (-16,5 per cento), mentre in America Latina sono aumentati del 22,6 per cento. In Africa Medio Oriente l'aumento dei volumi è trainato dalle vendite di veicoli prodotti in Iran su licenza Peugeot. A fine settembre 2016, gli stock ammontano a 400mila veicoli (erano stati 382mila



Nuove generazioni protagoniste: il Peugeot Expert en in alto, il Citroën Jumpy.

l'anno precedente). "Questi dati - precisa Jean Baptiste de Chatillon, Direttore Finanziario di Groupe PSA e membro del Direttorio - ci permettono di essere fiduciosi riguardo al raggiungimento degli obiettivi del piano Push to Pass, nonostante un contesto estremo più difficile, segnatamente sui cambi". Quali sono le prospettive di chiusura dell'anno 2016? "Il Gruppo - afferma Jean Baptiste de Chatillon - si aspetta una crescita del mercato più lieve in Europa e più marcato in Cina, e un calo lieve in America Latina e più marcato in Russia. Sul piano operativo, il piano Push to Pass si prefigge un incremento del fatturato del Gruppo PSA del 10 per cento tra il 2015 e il 2018, puntando a un 15 per cento in più entro il 2021".

Un ruolo decisivo nella strategia di crescita è naturalmente assegnato ai nuovi prodotti lanciati quest'anno. Nel segmento dei veicoli commerciali, il 2016 per Groupe PSA passerà alla storia per lo sbarco della nuova generazione di Peugeot Expert e Citroën Jumpy: due nuovi veicoli, quattro famiglie di prodotti e una nuova business unit specificamente dedicata alle attività sul segmento dei veicoli commerciali leggeri. "Intendiamo - ha dichiarato con determinazione Philippe Narburu, Capo della Business unit Veicoli commerciali dei Marchi Peugeot e Citroën - rafforzare la nostra posizione di leadership in questo segmento in Europa, mercato nel

quale con i due brand nel 2015 abbiamo raggiunto una quota pari al 19,5 per cento, e andare alla conquista di nuovi mercati in altre regioni per dare una dimensione internazionale al know-how tecnico e commerciale del Gruppo".

Di pari passo con l'offensiva prodotta, Groupe PSA anche nel 2016 ha guardato oltreconfine, stringendo partnership per il consolidamento e l'ulteriore sviluppo sul piano globale dei suoi marchi. Con SAIPA, partner storico di Citroën in Iran dal 1966, PSA Groupe ha sottoscritto un accordo quadro di joint-venture per la produzione e la commercializzazione di veicoli Citroën. La società, con capitale suddiviso al 50 per cento, pone le basi per una collaborazione strategica tra le due aziende e coprirà l'intera catena del valore dei veicoli, dalla concezione alla commercializzazione, incluso l'acquisto. I veicoli saranno prodotti nel sito di Kashan, in Iran, di cui Groupe PSA diventerà proprietario per il 50 per cento. Si tratta del sito industriale più moderno di tutto l'Iran, con un processo produttivo flessibile e ai massimi livelli delle normative ambientali (ad esempio, vernici idrosolubili). Nei prossimi cinque anni la società investirà oltre 300 milioni di euro in strutture industriali e Ricerca & Sviluppo. L'accordo implica il trasferimento di tecnologie e un alto livello di contenuto locale. In linea con la core model strategy del piano Push to Pass, la produzione a Kashan di tre veicoli adatti al mercato iraniano avrà inizio nel 2018.

Con Iran Khodro, Groupe PSA ha firmato l'accordo finale per la costituzione di una joint-venture per la produzione di veicoli Peugeot di ultima generazione in Iran. Quest'accordo apre non soltanto un nuovo capitolo nella storia di collaborazione fra i due partner ma anche nuove prospettive per i clienti iraniani, ai quali saranno offerti veicoli costruiti secondo i più elevati standard in fatto di comfort, sicurezza e rispetto dell'ambiente per un mercato storico per Peugeot.

NISSAN E-NV200 PER HERTZ

## Il furgone che mancava

FABIO BASILICO  
ROMA

Non solo Leaf. Anche il furgone 100 per cento elettrico Nissan e-NV200 entra a far parte della flotta Hertz "Green Collection". A poche settimane dall'ingresso della berlina Leaf, apripista Nissan nella strategica offensiva nel settore della mobilità zero emission, anche la versione full electric del van NV200 va ad arricchire l'offerta della multinazionale dell'autonoleggio. Disponibile a noleggio con diverse formule (da giornaliera a mensili), Nissan e-NV200 è pensato per quanti hanno bisogno di un van per esigenze di trasporto lavorative o personali. Alimentato da un motore "green", a emissioni zero, Nissan e-NV200 permette di trasportare un cari-

co che può arrivare fino a 770 kg. Può inoltre entrare liberamente nelle Zone a Traffico Limitato (ZTL) e nell'area C di Milano, usufruire gratuitamente dei parcheggi con striscia blu e abbattere i costi di esercizio. Nissan e-NV200, inoltre, è

semplice da caricare, grazie al suo piano di carico a soli 52 cm dal terreno.

Bruno Mattucci, Amministratore delegato di Nissan Italia, ha dichiarato: "Siamo orgogliosi che Hertz abbia scelto ancora una volta la qualità e lo stile dei nostri

veicoli 100 per cento elettrici per la propria iniziativa a favore della sostenibilità e della libertà di circolazione non solo per le persone ma anche per le merci. Hertz è impegnata, come noi, a supportare programmi innovativi e al passo con i tempi in grado di garantire una mobilità intelligente".

"Dopo Nissan Leaf, Hertz conferma la sua vocazione green con l'ingresso nella propria flotta del van Nissan e-NV200, una soluzione capace di abbattere tanti costi fissi per chi noleggia furgoni per esigenze commerciali e soprattutto si tratta di un veicolo compatibile con l'ambiente - ha spiegato Massimiliano Archiapatti, Amministratore delegato di Hertz italiana - Inoltre, il binomio fra formule di noleggio flessibili e possibilità di accesso nelle zone a traffico

limitato permette una libertà di circolazione perfetta per quanti hanno necessità di spostarsi da una parte all'altra della città per motivi lavorativi". Nissan e-NV200 è disponibile presso le agenzie Hertz di Milano (Via Cappellini e Novegro), Roma (Via dell'Argilla e Via Sardegna) e Firenze (Borgo Ognissanti e Sansovino).

Hertz Global Holdings opera nel settore dell'autonoleggio attraverso i marchi Hertz, Dollar, Thrifty e Firefly in 9.980 agenzie corporate e licenziate di circa 150 paesi in Nord America, Europa, America Latina, Asia, Australia, Africa, Medio Oriente e Nuova Zelanda.

Hertz Global Holdings è la più grande compagnia di noleggio auto negli aeroporti ed è operativa in circa 1.635 agenzie aeroportuali degli Stati Uniti e in oltre 1.300 agenzie aeroportuali del mondo. Hertz Global Holdings è anche proprietaria della compagnia Donlen Corporation, leader nella gestione della flotta e nel leasing di veicoli.

A POCHE SETTIMANE DALL'INGRESSO DELLA BERLINA NISSAN LEAF, ANCHE LA VERSIONE FULL ELECTRIC DEL VAN NV200 VA AD ARRICCHIRE L'OFFERTA DELLA MULTINAZIONALE DELL'AUTONOLEGGIO. DISPONIBILE CON DIVERSE FORMULE, NISSAN E-NV200 È PENSATO PER QUANTI HANNO BISOGNO DI UN VAN PER ESIGENZE DI TRASPORTO LAVORATIVE O PERSONALI. IL VEICOLO È AL MOMENTO DISPONIBILE PRESSO LE AGENZIE HERTZ DI MILANO, ROMA E FIRENZE.



# NUOVO CITROËN JUMPY L'IMPOSSIBILE È IL SUO MESTIERE

DUOMO, MILANO

3 LUNGHEZZE: XS - M - XL  
DA 4,60 A 5,30 METRI  
PORTE LATERALI  
HANDS FREE  
FINO A 4 METRI  
DI LUNGHEZZA DI CARICO



CRÉATIVE TECHNOLOGIE

Qualunque sia il tuo business, lasciati sorprendere da Nuovo Citroën Jumpy: 3 lunghezze disponibili da 4,60 a 5,30 m • porte laterali scorrevoli apribili senza chiave • innovativo sistema Moduwork che permette il trasporto di oggetti fino a 4 metri di lunghezza.

SCOPRI L'OFFERTA DI LANCIAMENTO IN CONCESSIONARIA.

MAHINDRA

# Il Genio delle piattaforme

L'ALLESTITORE ITALIANO SPECIALIZZATO CO.ME.T. OFFICINE HA ESPOSTO ALL'ULTIMA EDIZIONE DI EIMA, L'ESPOSIZIONE INTERNAZIONALE DI MACCHINE PER L'AGRICOLTURA E IL GIARDINAGGIO, UN'INNOVATIVA PIATTAFORMA AEREA DELLA SERIE X PENSATA ANCHE PER LE ESIGENZE DEGLI AGRICOLTORI E MONTATA SUL PICK-UP MAHINDRA GENIO 4x2. È QUESTA UN'ULTERIORE CONFERMA DELLA TRADIZIONALE ADATTABILITÀ DEI PICK-UP INDIANI AD ALLESTIMENTI SPECIALI CHE DIFFICILMENTE TROVANO APPLICAZIONE SU ALTRI VEICOLI.

GIANCARLO TOSCANO  
ROMA

È arrivato il Genio delle piattaforme aeree. L'allestitore italiano CO.ME.T. Officine ha esposto all'ultima edizione di EIMA, l'Esposizione internazionale di macchine per l'agricoltura e il giardinaggio, un'innovativa piattaforma aerea della Serie X pensata anche per le esigenze degli agricoltori e montata sul pick-up Mahindra 4x2. È questa un'ulteriore conferma della tradizionale adattabilità dei pick-up Mahindra ad allestimenti speciali che difficilmente trovano applicazione su altri veicoli.

In particolare, la piattaforma tipo X4 di CO.ME.T. Officine dispone di un braccio articolato telescopico e pantografo sul quale è installata una navicella con una portata di 150 kg, ruotabile a 180 gradi, che permette di rag-



giungere un'altezza in scavalco di 5 metri; soluzione ideale, per esempio, per la potatura degli alberi e per la raccolta della frutta. Montabile su un cassone libero aperto o chiuso per carico di materiali e utensili da lavoro, la piattaforma tipo X4 ha un'altezza di lavoro di 12 metri e uno sbraccio laterale di 4,5

metri, raggiungibili in modo esclusivamente idraulico. Elevata portata, lunghezza del vano di carico e rapporto prezzo/prodotto fanno del pick-up a cabina singola Genio 4x2 la soluzione ideale per tutte quelle imprese che cercano un veicolo da lavoro pronto a tutto e su cui fare quotidianamente affidamento

per le loro attività. Equipaggiato con un collaudato 2.200 turbodiesel common-rail a 16 valvole abbinato a un cambio manuale a 5 marce, il pick-up della Casa indiana è realizzato sulla base di un robusto telaio d'acciaio scatolato che ne esalta le doti di trasporto (portata utile massima 1.185 kg) e dispone di un cassone lungo 2,4 metri che non ha confronti tra i diretti concorrenti.

Azienda storica nel panorama italiano del settore dove opera dal 1960, CO.ME.T. Officine è stata la prima azienda a introdurre in Europa il concetto di piattaforma di lavoro elevabile come dispositivo in grado di consentire il lavoro in quota in condizioni di totale sicurezza e comodità per l'operatore. Da allora è depositaria di molti brevetti, l'ultimo dei quali riguarda l'innovativo sistema anti-scoppio e antigoccia per l'impianto idraulico.

MAHINDRA RACING

## MAX BIAGGI DIVENTA AMBASCIATORE



Impegnata dal 2011 nel Motomondiale, Mahindra Racing, tuttora l'unico costruttore indiano a partecipare alla competizione internazionale, ha raggiunto un accordo con il sei volte campione del mondo di motociclismo Max Biaggi (vincitore per quattro volte della classe 250 e due volte in Superbike) che sarà ambasciatore della Casa indiana e team manager di una squadra di Moto3 impegnata nel 2017 nel Campionato Italiano Velocità e in alcune gare di quello spagnolo con il supporto ufficiale di Mahindra. Della squadra del "Corsaro" faranno parte i piloti italiani Alessandro Del Bianco e Davide Baldini. La grande esperienza di Max Biaggi permetterà di far crescere i giovani talenti italiani in selle alla Mahindra MGP30. "La mia passione per le corse è ancora molto forte e sento di dover dare qualcosa agli sportivi italiani - ha dichiarato Max Biaggi - Con questo progetto spero di aiutare i giovani a realizzare i loro sogni correndo e possibilmente vincendo nel Motomondiale. Nel 2016 le moto Mahindra hanno fatto progressi incredibili e per me è chiaro che la MGP30 può essere una moto vincente. Mi sono avvicinato a Mahindra perché sono convinto che insieme abbiamo la possibilità di lottare per le posizioni di vertice. Sono sicuro che il 2017 sarà un anno meraviglioso per entrambi".

NISSAN

## L'Europa si affida all'elettrico

Celebrata la vendita di oltre 75mila veicoli zero emission nel vecchio continente. La Casa giapponese si conferma leader.

Soddisfazione in Casa Nissan. Il costruttore nipponico, da anni protagonista anche sul mercato europeo, ha annunciato che nel primo semestre dell'anno fiscale 2016 le vendite della berlina Leaf nel vecchio continente sono aumentate del 10 per cento rispetto allo stesso periodo dello scorso anno. Gli ultimi dati a disposizione rivelano inoltre che i proprietari di EV Nissan in Europa sono oltre 75mila. Nissan taglia questo eccezionale traguardo a brevissima distanza da un altro recente annuncio, ossia il raggiungimento di 260mila unità vendute in tutto il mondo sul fronte dei veicoli elettrici. I risultati complessivi degli EV sono stati ulteriormente favoriti dal successo di vendita del van e-NV200, che dall'inizio dell'anno ha registrato un incremento del 34 per cento su base annua. L'aumento della domanda per il veicolo a zero emissioni da parte delle aziende di tutta Europa si verifica in contemporanea a un altro grande evento: l'estensione della garanzia di cinque anni anche a tutti gli LCV 100 per cento elettrici. In Italia, la leadership di Nissan sul mercato dei veicoli elettrici è testimoniata dalla quota di mercato del 51 per cento e dalle oltre 2.100 unità vendute dal 2010, di cui 1.500 Leaf e 600 e-NV200. Le vendite di veicoli elettrici Nissan in Italia è aumentata di oltre il 105 per cento negli ultimi due anni, dalle 420 unità del 2014 alle 860 previste per il 2016, nonostante un mercato totale a zero emissioni previsto in diminuzione nel 2016 per l'assenza di condizioni abilitative alla diffusione della mobilità 100 per cento elettrica. "Il mercato dei veicoli elettrici sta crescendo in Europa a una velocità impressionante - ha dichiarato Gareth Dunsmore, Direttore Veicoli Elettrici di Nissan Europe - Tramite la propria visione di Mobilità Intelligente Nissan punta a offrire ai clienti di tutto il mondo un futuro più sicuro e sostenibile tramite la nostra gamma di veicoli elettrici, compresi i modelli Leaf ed e-NV200. L'andamento delle vendite dimostra che gli automobilisti sono sempre più incentrati a scegliere i nume-



rosi vantaggi della mobilità elettrica, convertendosi, in definitiva, a un futuro a zero emissioni". Con ben 4mila colonnine di ricarica rapida installate in tutta Europa, oggi guidare un veicolo elettrico è un'esperienza estremamente pratica e piacevole.

Per il terzo anno consecutivo, l'organizzazione CDP (conosciuta come Carbon Disclosure Project) ha inserito Nissan nella sua "A-List", la classifica delle aziende virtuose stilata ogni anno nel Climate Change Report. Fondata nel 2000, CDP è un'influente organizzazione no profit, con sede in Gran Bretagna, che rappresenta 822 investitori istituzionali, i cui asset ammontano complessivamente a 95 trilioni di dollari Usa. Tutti gli anni, CDP valuta pubblicamente le aziende per come gestiscono i cambiamenti climatici, basandosi sui dati raccolti con indagini e su informazioni di dominio pubblico. Nissan è stata inserita nella classifica "A-List" per la trasparenza nella divulgazione di informazioni ambientali e per il coraggioso programma che mira a ridurre le emissioni di CO2 nel ciclo well-to-wheel (dal pozzo alla ruota) del 90 per cento entro il 2050 (rispetto ai livelli di emissioni del 2000). A Nissan è stato anche riconosciuto il ruolo pionieristico svolto con il veicolo a emissioni zero più venduto al mondo, la Leaf, e l'impegno profuso nelle partnership con aziende e istituzioni locali per l'ampliamento delle infrastrutture di ricarica dei veicoli elettrici.

VOLKSWAGEN VEICOLI COMMERCIALI

## Connected Van per i professionisti

Un sistema telematico intelligente per veicoli nuovi e usati che offre una soluzione completa per gestire le flotte.

Si chiama Connected Van il nuovo servizio online di Volkswagen Veicoli Commerciali dedicato ai professionisti. Si tratta di un sistema telematico intelligente per veicoli nuovi e usati che offre una soluzione completa per gestire in modo efficiente le flotte, ottenere informazioni relative ai veicoli e risparmiare tempo e denaro.

L'installazione della soluzione Plug & Play per veicoli nuovi e usati può essere eseguita in qualsiasi momento direttamente dal cliente. Anche per la registrazione non è necessario passare in officina: grazie a un dispositivo DataPlug, inserito nell'interfaccia di diagnosi (OBD-II), è possibile trasmettere i dati relativi al veicolo in tutta sicurezza. Il gestore del parco veicoli può visualizzare le informazioni direttamente su un portale web e gestire così la flotta in modo efficiente. Grazie all'interazione diretta tra veicolo, gestore della flotta e concessionaria, è possibile, per esempio, ridurre al minimo i tempi di fermo imprevisti.

Tutti i servizi sono utilizzabili in modo flessibile, per cui ciascun cliente può decidere autonomamente quale servizio è importante per la propria flotta. Alla protezione dei dati viene accordata sempre la massima priorità. Tutti i dati relativi ai veicoli vengono inviati in forma criptata mediante la app ConnectedVan, appositamente sviluppata da Volkswagen Veicoli Commerciali



li per dispositivi con sistema operativo Android e iOS. Tutti i dati dei clienti vengono inoltre custoditi su un server proprietario.

Dalle informazioni ottenute mediante ConnectedVan possono trarre vantaggio sia il responsabile del parco veicoli sia il conducente stesso. Che si tratti di una panoramica sullo stato di tutti i veicoli, delle valutazioni di consumi ed efficienza o di programmare gli appuntamenti per la manutenzione in officina, il risultato si traduce sempre in una ottimizzazione dei costi mediante informazioni tempestive sulle scadenze di manutenzione e messaggi di avvertimento sullo stato del veicolo. È anche possibile, per il conducente, dimostrare e documentare al cliente le proprie date di arrivo mediante il giornale di bordo dei viaggi effettuati.

Sono già disponibili 12 servizi di base: panoramica collaboratori, gestione veicoli, gestione conducenti, gestione concessionarie, valutazione conducenti e veicoli, visualizzazione e confronto della media dei consumi per ciascun conducente e veicolo, giornale di bordo dei rifornimenti/viaggi effettuati, messaggi di avvertimento, localizzazione GPS, esportazione dati, scadenze di manutenzione. Altri servizi stanno per essere implementati come ad esempio il controllo della scadenza della patente di guida e il rilevamento dei percorsi.

Tutti i servizi, l'App e il portale web sono gratuiti come iniziativa promozionale in occasione del lancio sul mercato. Inizialmente, durante la fase di lancio in vigore fino al 31 dicembre 2016, il DataPlug Volkswagen (componente indispensabile del sistema) sarà fornito gratuitamente all'acquisto di un nuovo veicolo. Per la maggior parte dei veicoli del marchio Volkswagen Veicoli Commerciali, prodotti a partire dal 2008, il DataPlug è acquistabile presso la rete commerciale Volkswagen al prezzo di 39,50 euro Iva inclusa.

## ECCO IL PRIMO UFFICIO MOBILE 100 PER CENTO ELETTRICO

### E-NV200 STUPISCE ANCHE COME WORKSPACE

Nissan e-NV200 è molto di più di un veicolo elettrico. È un ufficio mobile elettrico. La Casa nipponica e lo Studio Hardie, laboratorio di design con sede in Gran Bretagna, hanno trasformato il van a zero emissioni nell'e-NV200 Workspace. Si tratta di un vero e proprio ufficio professionale su ruote, dotato di scrivania ribaltabile integrata, computer con touch-screen, accesso wireless a internet, luci Led azionate via smartphone, sistema di ricarica telefono wireless, impianto audio Bluetooth, mini frigo e macchina per caffè di qualità professionale. Il concept e-NV200 Workspace non solo mette in luce il potenziale di personalizzazione del van elettrico su cui è basato, ma offre anche una visione di come potrebbe diventare in futuro il lavoro d'ufficio, vista la crescente diffusione in tutto il mondo dei programmi di mobilità e flessibilità negli orari e nelle postazioni di lavoro (hot-desking). Inoltre, il veicolo elettrico rappresenta un esempio di Mobilità Intelligente secondo Nissan che ridefinisce la

relazione tra i veicoli e le persone. Nel corso del 2015, il numero delle postazioni di co-working e hot-desking nel mondo è aumentato del 36 per cento, in risposta alla ricerca delle piccole imprese e liberi professionisti di una maggiore mobilità e di un'alternativa più economica ai tradizionali uffici in centro città.

Oggi, il pendolare medio spende 43 euro al mese per gli spostamenti casa-lavoro e l'affitto annuo di uno spazio adibito a ufficio a Milano costa 490 euro al metro quadro, cifra destinata ad aumentare del 2,1 per cento nel corso del prossimo anno. Alla luce dei ridotti costi di esercizio dei veicoli elettrici, pari ad



appena 4 euro per 100 chilometri, e-NV200 Workspace rappresenta una postazione di lavoro economica, che permette di avvalersi gratuitamente in centro città delle aree riservate alla ricarica o dei parcheggi con strisce blu oppure di spostarsi per lavorare fuori dalle aree urbane. La batteria di e-NV200 Workspace si può ricaricare velocemente da zero all'80 per cento in soli 30 minuti. E se capita di voler lasciare l'ufficio parcheggiato durante una ricarica, a bordo è disponibile il supporto per una bici pieghevole, utile per fare brevi spostamenti in città o per completare l'ultimo tratto di qualsiasi viaggio. Entrando nel vano di carico, il migliore della categoria con i suoi 4,2 mc di volume, i passeggeri sono accolti da un ambiente di lavoro luminoso, con uno speciale tetto in vetro panoramico e luci a pavimento a Led che accentuano la sensazione di spazio. Il sistema a Led è personalizzabile con una app specifica per smartphone che permette di regolare l'illuminazione per intensità e colorazione da un'ampia gamma cromatica. Completano l'atmosfera contemporanea le vivaci tinte di colore sui rivestimenti e la

raffinata copertura stile parquet del pavimento. In coda, è possibile estrarre un pianale "sospeso" che permette di avere uno spazio all'aperto da cui telefonare, lavorare su un PC portatile o semplicemente ammirare il panorama. A bordo di e-NV200 Workspace si trovano due sedie con finiture cromate e in pelle, ancorate alla pavimentazione in rovere tramite appositi supporti. Tra le sedie si trova una console in legno contenente una base di ricarica wireless per smartphone, un altoparlante Bluetooth per la musica e un minifrigido a cassetto. Una delle due sedie può poi essere posizionata su un punto di fissaggio centrale in corrispondenza di una scrivania ribaltabile, che ospita un computer touch-screen, mouse e tastiera wireless, nonché tutta una serie di articoli di cancelleria, ciascuno dotato del proprio alloggiamento. Sull'altro lato dell'area di carico si trova una console adibita ad angolo caffè. Da uno scomparto nascosto emerge meccanicamente una macchina per caffè di qualità professionale, mentre nell'apposito armadietto si trova tutto l'occorrente per preparare un espresso o un cappuccino perfetti.

NISSAN

# L'esercito dei van conquista l'Europa

LA CASA NIPPONICA PUNTA AL 4 PER CENTO DI QUOTA. È PROPRIO IN OCCASIONE DEL LANCIO GLOBALE DEL NUOVO VAN, NISSAN HA RESO NOTO CHE LE VENDITE DEI SUOI LCV SONO AUMENTATE DI CIRCA IL 40 PER CENTO SU BASE ANNUA. NISSAN PROPONE SUL MERCATO: IL PICK UP NAVARA - INTERNATIONAL PICK-UP 2016 - I VAN NV200 E NV400, E I LIGHT TRUCK NT400 E NT500. SENZA DIMENTICARE IL PIONIERISTICO E-NV200, IL PRIMO LCV AL MONDO COMPLETAMENTE ELETTRICO.



FABIO BASILICO  
ROMA

Il successo è frutto di impegno e competenza. Nissan raccoglie i frutti della sua strategia vincente nel settore LCV e con una gamma moderna e all'avanguardia consolida la sua presenza nel mercato europeo. Non è un caso dunque che la famiglia di veicoli commerciali leggeri del marchio giapponese sia fra le più vaste tra quelle proposte nel vecchio continente. Con l'arrivo di NV300, poi,

l'offerta è davvero completa. Proprio in occasione del lancio globale del nuovo van, Nissan ha reso noto che le vendite dei suoi LCV sono aumentate di circa il 40 per cento su base annua. Nissan propone sul mercato: il pick up Navara - International Pick-up 2016 - i van NV200 e NV400, e i light truck NT400 e NT500. Senza dimenticare il pionieristico e-NV200, il primo LCV al mondo completamente elettrico.

"L'NV300 completa la nostra gamma di LCV e giocherà

un ruolo chiave nei nostri piani di mercato - ha dichiarato Robert Lujan, Direttore LCV di Nissan Europa - Puntiamo a occupare una quota del 4 per cento del mercato LCV, che riteniamo un obiettivo fattibile a questo tasso di crescita".

Progettati per rispondere a numerose esigenze d'impiego in ogni settore professionale, i veicoli commerciali Nissan sono funzionali e anche intelligenti, dal momento che sono dotati di tecnologia all'avanguardia che supporta

l'utilizzatore. Vantano inoltre un design versatile e generosi spazi di carico, facilità d'uso, cabine dotate di ogni comfort e adatte a tragitti di lunga durata, nonché bassi costi di esercizio. Nissan supporta la qualità dei suoi LCV con una garanzia paneuropea di cinque anni o 160mila km (100mila km per e-NV200), totalmente trasferibile ai nuovi proprietari in caso di vendita del veicolo. La rete LCV Nissan in Europa conta circa 2.000 rivenditori dedicati, con personale tecnico specia-

lizzato in grado di aiutare il cliente nella scelta del veicolo commerciale più adatto alle proprie esigenze. Queste concessionarie sono veri e propri "one-stop shop" per qualsiasi esigenza degli utenti di van, autocarri e pick-up. È prevista un'ulteriore espansione della rete di assistenza in futuro. Last but not least, i veicoli commerciali Nissan si adattano perfettamente a qualsiasi tipo di allestimento, per un ampio numero di applicazioni. Camper, trasporto refrigerato, pianale ribaltabile, furgoni per network televisivi: la versatilità è di serie sui veicoli Nissan, che rappresentano il 97 per cento delle immatricolazioni sul mercato degli allestimenti.

Lanciato a fine 2015, il nuovo Navara è un pick-up da una tonnellata che unisce il know-how Nissan nel segmento dei crossover e l'eredità storica di ben 12 generazioni di modelli pick-up. Navara è disponibile nelle varianti Double Cab e King Cab. NV200 è il van compatto pensato per gli utenti commerciali che cercano un veicolo di dimensioni contenute, dinamico ed efficiente. Venduto in più di 40 paesi, ha meritato prestigiosi riconoscimenti in tutto il mondo, tra cui l'International Van of the Year in Europa. Fratello gemello dell'NV200 è l'e-NV200 a zero emissioni, lanciato nel 2014. Di recente, per dimostrare la versatilità del van elettrico, Nissan ha trasformato un e-NV200 in una sorprendente discoteca su ruote - PART e-VAN - con

impianto audio professionale, bar e palla a specchi. Inoltre, nella più recente versione "Workspace", e-NV200 è un moderno ufficio mobile, completo di macchina del caffè.

Salendo nella gamma troviamo l'NV400, prodotto di punta nel mercato dei van pesanti e degli allestimenti cabinati grazie alla sua versatilità e all'ampia scelta di modelli. Il nuovo NV400, lanciato nel 2015, è estremamente efficiente per soddisfare i requisiti degli utenti professionali e vanta un basso TCO (Total Cost of Ownership). La gamma di cinque motorizzazioni diesel dCi ottimizza le performance e la raffinatezza, riducendo ulteriormente consumi ed emissioni di CO2. NT400 è un autocarro capace di affrontare qualsiasi situazione e terreno. Ha bassi costi d'esercizio e due motori potenti ed efficienti racchiusi in un telaio compatto con cabina avanzata. La versatilità rimane un suo punto di forza e il telaio si presta a innumerevoli allestimenti: le tre più comuni - ribaltabile laterale, furgonato e cassonato - sono disponibili come allestimenti di fabbrica e sono coperte dalla garanzia Nissan.

Infine, l'NT500, moderno autocarro medio-pesante che assicura ottimi livelli di comfort al guidatore e un interessante TCO. Il modello prevede diverse varianti di passo e masse complessive che vanno da 3,5 a 7,5 tonnellate. NT500 è disponibile con due motorizzazioni, abbinata al cambio manuale o robotizzato.

LEASING E NOLEGGIO FLESSIBILI PER L'IMPIEGO DEI VEICOLI

CON CAR2SHARE VITO E SPRINTER A DISPOSIZIONE IN FUNZIONE DELLE ESIGENZE

Che si parli di servizi di trasporto o attività cartigianali, in un'epoca caratterizzata dalla volatilità dei mercati, rapidità e flessibilità costituiscono fattori essenziali per il successo di un'impresa. Armonizzare il proprio parco veicoli in modo redditizio e commisurato alle esigenze nelle fasi di picco delle commesse è un compito complesso che esige grandi oneri gestionali e a volte richiede condizioni di proprietà e noleggio di tipo nuovo.

In molti settori, fare previsioni su come evolverà la futura situazione degli ordini è possibile solo a brevissima scadenza. Altrettanto difficile è allestire il parco in modo da coprire in modo ottimale le capacità necessarie. I gestori di parchi necessitano quindi di un ventaglio sempre più ampio di soluzioni per la mobilità, che vadano oltre le classiche condizioni di proprietà, leasing o noleggio. Spesso, per ottenere un'offerta completa, è necessario rivolgersi a più fornitori. Mercedes-Benz Vans colma tutte queste lacune nell'offerta e



per il futuro riunisce i suoi servizi di mobilità sotto un unico marchio ombrello. Concepi appositamente per le esigenze dei professionisti, nuovi modelli personalizzati di leasing e noleggio vengono proposti da un unico fornitore; accanto ai classici Service Leasing e

fleet management, l'offerta si concentra su concept a breve termine e flessibili per l'impiego dei veicoli. L'azienda allestisce un proprio pool di noleggio, che oltre ai veicoli standard includerà un ampio assortimento di veicoli speciali. In aggiunta alle soluzioni flessibili per il noleggio di lunga durata, l'offerta è completata da concept innovativi per lo sharing dei veicoli.

Con Car2Share cargo, Mercedes-Benz Vans offre servizi di trasporto efficienti, flessibili e commisurati alle esigenze nel quadro di un innovativo modello di sharing. Car2Share cargo è composto da tre elementi: Smart Van, Courier Assist e Virtual Fleet. Con Smart Van, Car2Share cargo propone veicoli commerciali intelligenti, come Vito o Sprinter, mettendoli a disposizione in funzione delle esigenze, senza onerose consegne di chiavi e complicazioni burocratiche. Il veicolo può essere prenotato, aperto e chiuso semplicemente via smartphone.

Con Courier Assist il sistema assiste i professionisti nella gestione del parco veicoli e nella programmazione dell'impiego dei conducenti. Il sistema formula proposte per l'attribuzione ottimale del conducente e del veicolo; inoltre, i conducenti ricevono l'elenco dei loro incarichi in tempo reale e possono così reagire tempestivamente anche a eventuali variazioni. Con l'opzione Virtual Fleet, in funzione del carico e della situazione degli ordini, i professionisti possono prenotare veicoli supplementari per fronteggiare in modo ottimale i picchi delle commesse. Nella Virtual Fleet sono a disposizione dei professionisti gli Smart Van, che permettono alle aziende di effettuare rendiconti basati sui minuti. Car2Share cargo è stato sviluppato da Daimler Business Innovation e testato con successo nell'ambito di progetti pilota; già oggi, più di 150 veicoli sono operativi presso le sedi di Berlino, Stoccarda, Coblenza e Monaco di Baviera.

MERCEDES-BENZ VANS

# Muoversi sì ma in modo intelligente



MAX CAMPANELLA  
STOCCARDA

Con l'obiettivo di convertirsi da semplice costruttore di veicoli a fornitore di soluzioni globali complete per il trasporto di merci e persone, Mercedes-Benz Vans ha lanciato quest'anno l'iniziativa strategica ribattezzata "adVANce", che si concentra su tre aree d'innovazione: digital@vans, solutions@vans e mobility@vans. Il settore 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 soluzioni hardware e software intelligenti, che rendono più rapido, agevole ed efficiente il lavoro dei professionisti che utilizzano veicoli commerciali. Infine, nel settore d'innovazione mobility@vans, insieme a diversi partner di cooperazione Mercedes-Benz Vans si occupa di progetti di mobilità intelligenti per il trasporto di merci e persone, che includono anche nuovi modi di utilizzare i veicoli. Nell'ambito dei tre settori d'innovazione, Mercedes-Benz Vans elabora progetti pi-

lota che studiano i diversi pezzi del puzzle di una complessa immagine totale.

Code al mattino e al pomeriggio, tempi di percorrenza estremamente lunghi per brevi tragitti: in particolare nel traffico delle ore di punta le reti stradali urbane nelle metropoli europee sono spesso congestionate. Altrettanto difficile è garantire un trasporto di persone efficiente e commisurato alle esigenze con autobus, tram e taxi. I concept per il ride-sharing intelligente possono contribuire a decongestionare le strade e a creare capacità di trasporto supplementari.

TRA I PROGETTI PILOTA CHE RIENTRANO NELL'INIZIATIVA STRATEGICA ADVANCE LANCIATA QUEST'ANNO, NELL'AREA INTERVENTO MOBILITY@VANS TRE SFIDE A SITUAZIONI CHE SEMBRANO ORMAI CRONICIZZATE NELLE METROPOLI EUROPEE: CODE AL MATTINO E POMERIGGIO, AUTOBUS E TRAM AFFOLLATI NELL'ORA DI PUNTA, PICCHI DI LAVORO CHE RICHIEDONO FLOTTE FLESSIBILI E VEICOLI RAPIDI.

Insieme a Via, innovativo fornitore di ride-sharing, Mercedes-Benz Vans lavora a un progetto di mobilità intelligente per la mobilità individuale nelle città. Via si rivolge a clienti finali privati; i conducenti sono imprenditori autonomi. Via persegue un nuovo approccio al trasporto pubblico di persone, che si allontana da un sistema fortemente regolato a percorsi e orari fissi per andare verso un network dinamico e disponibile a chiamata. L'algoritmo Via istituisce un collegamento in tempo reale tra passeggeri con destinazioni simili e mette a disposizione un veicolo adeguato al numero dei viaggiatori. La prenotazione si effettua tramite app: il sistema cerca in tempo reale il veicolo più vicino ed eventualmente ne adatta il tragitto. L'algoritmo intelligente di Via

conduce i passeggeri al punto di raccolta più vicino e garantisce che raggiungano le rispettive mete nel modo più rapido ed efficiente. Via opera con tariffe fisse e il pagamento si effettua senza contanti tramite app. Il tempo medio di attesa di un veicolo è di cinque minuti circa. Il servizio viene già offerto a New York, Chicago, Washington e Orange County in California.

Autobus e tram sovraffollati nell'ora di punta, collegamenti insufficienti la mattina presto: proprio in queste fasce orarie le aziende dei trasporti pubblici urbani riescono difficilmente a garantire un trasporto passeggeri efficiente e commisurato alle esigenze. Il trasporto dei passeggeri deve essere sostenibile ed ecocompatibile, idealmente sempre disponibile e allo stesso tempo efficiente e in grado di coprire i costi: un'impresa impossibile con i sistemi attuali. La soluzione sviluppata dalla Stella è Mvmant, piattaforma per la mobilità sostenibile e coordinata in ambito urbano, disponibile a chiamata, rivolta a clienti del settore pubblico come comuni, enti locali, aziende di taxi e di trasporto pubblico urbano. La soluzione del concept permette l'utilizzo ottimale dei veicoli. Veicoli commerciali e minibus marcano lungo percorsi prestabiliti prelevando i passeggeri presso fermate virtuali; un algoritmo calcola quanti veicoli, quando e per quali percorsi sono necessari. Un sistema ad autoapprendimento ottimizza continuamente l'algoritmo, includendo dati come richieste dei clienti, flussi di traffico, informazioni meteo aggiornate, fasce orarie o eventi particolari.

Tramite un'app il passeggero seleziona la sua destinazione, ottenendo la visualizzazione del prossimo punto di prelievo per raggiungere in modo ottimale il luogo desiderato. In base al tragitto, il sistema indica il prezzo che si può pagare direttamente tramite app. Il modello di business si completa di un ulteriore elemento: a bordo del veicolo il cliente riceve offerte promozionali georeferenziate via schermo o tramite app, relative ad esempio a sconti offerti da rivenditori locali; i negozi che aderiscono all'iniziativa compensano gli acquisti con migliaia di Mvmant, che possono essere riscosse per il seguito del tragitto. Il concept è stato testato con successo a Ragusa.



VOLKSWAGEN VEICOLI COMMERCIALI

## Il viaggio del nuovo Crafter inizia in Polonia



A FINE OTTOBRE È STATO INAUGURATO A BIALEZYCE, VICINO A WRZESNIA, IN POLONIA, IL NUOVO MODERNISSIMO STABILIMENTO DI PRODUZIONE DEL NUOVO CRAFTER. REALIZZATO NEL RISPETTO DEI PIÙ MODERNI STANDARD DI TUTELA AMBIENTALE, IL SITO, CHE HA RICHIESTO UN INVESTIMENTO DI CIRCA 800 MILIONI DI EURO, HA UNA CAPACITÀ PRODUTTIVA DI 100.000 VEICOLI L'ANNO.

FABIO BASILICO  
WRZESNIA

Volkswagen Veicoli Commerciali ha preparato il terreno per l'offensiva del nuovo Crafter. Per l'ammiraglia van del costruttore tedesco è stato inaugurato a fine ottobre niente di meno che un nuovo modernissimo stabilimento di produzione. Il sito di Bialezyce, vicino a Wrzesnia, in Polonia, è stato realizzato nel rispetto dei più moderni standard di tutela ambientale ed è già stato insignito di un importante riconoscimento.

“Abbiamo messo in pratica numerose soluzioni innovative. Lo stabilimento di Wrzesnia rappresenta un modello per la costruzione dei veicoli commerciali europei con tecnologia all'avanguardia ma, al tempo

stesso, ecologicamente efficiente”, ha dichiarato Jens Oksen, Presidente del Consiglio di amministrazione della Volkswagen Poznan, sotto la cui direzione è stato costruito lo stabilimento.

In quanto parte del programma “Think Blue. Factory” - la filosofia di Volkswagen per la tutela ambientale - fin dall'inizio e durante la progettazione e la realizzazione del nuovo sito produttivo sono stati presi in considerazione i severi standard ambientali della Casa. La factory integra stabilmente soluzioni tecnologiche innovative, come mezzo per garantire l'efficienza dei processi di produzione anche in futuro. Questo ha permesso di definire nuovi standard di riferimento in materia di ergonomia, tutela dell'ambiente e rispetto delle risorse. Un esempio: gli edifici sono stati

progettati e realizzati nell'ottica dell'ottimizzazione dei consumi energetici.

Oltre a una struttura dell'edificio a elevato isolamento termico, gli impianti di riscaldamento per i padiglioni sono dotati di un sistema di recupero del calore particolarmente efficiente. Questo consente uno sfruttamento ottimale dell'energia in ingresso e una riduzione al minimo delle perdite. Trova inoltre applicazione un sistema di gestione dell'energia all'avanguardia, per consentire un controllo dei consumi sulla base dell'effettivo fabbisogno energetico. Il calore, il raffreddamento e l'aria compressa necessari nei processi produttivi vengono prodotti in sistemi che garantiscono i massimi livelli di efficienza possibili.

Nella costruzione della carrozzeria vengono impie-

### FATTI & CIFRE

#### Dimensioni della fabbrica

220 ettari (2,2 kmq), equivalenti a circa 300 campi da calcio.

#### Capacità produttiva

100.000 veicoli all'anno  
17 veicoli all'ora indicativamente 380 veicoli al giorno.

#### Caratteristiche dei veicoli

69 versioni di Crafter

#### Forza lavoro prevista

Circa 3.000 dipendenti in un sistema a tre turni

#### Investimento:

Circa 800 milioni di euro

#### Fornitori

45 fornitori provenienti dalla Polonia.

#### Premi

Il nuovo Crafter è stato insignito del premio “International Van of the Year 2017”

#### Tempistiche

Il sito produttivo è stato costruito in soli 23 mesi, dalla posa della prima pietra nel novembre 2014 fino alla sua apertura ufficiale il 24 ottobre 2016.

#### Città di Wrzesnia

Wrzesnia è una città situata nella regione di Wielkopolska, in Polonia, a circa 50 km a est di Poznan. Popolazione: circa 30.000.

gate tecnologie laser ultra-moderne, all'insegna della massima efficienza. A garantire il rispetto dei più severi standard di qualità provvedono 437 robot di ultima generazione. Il tetto viene unito alla carrozzeria del veicolo mediante saldatura laser. L'estrema precisione nell'esecuzione garantisce una lunga durata del giunto saldato, con conseguente impatto positivo sui consumi di energia. Il processo di verniciatura si basa su un sistema particolarmente rispettoso delle risorse, che consente un consumo ridotto di energia, acqua e materiali. La vernice viene applicata da 36 robot, in modo automatizzato.

L'utilizzo di atomizzatori a elevata rotazione e cambi colore efficienti richiedono una quantità di vernice notevolmente inferiore rispetto a quella dei sistemi convenzionali. Le cabine di verniciatura utilizzano la procedura “EcoDryScrubber” (per purificare l'aria), che consente un risparmio del 60 per cento del fabbisogno energetico nella cabina stessa, non richiede né acqua né agenti chimici e riduce il volume dell'aria espulsa. Per un condizionamento dell'aria in cabina ottimizzato sotto il profilo energetico viene utilizzata anche la nuova procedura “EcoSmart AC”.

Gli essiccatori automatici per la carrozzeria sono dotati di tecnologia di recupero del calore a risparmio energetico. Le emissioni COV del nuovo sito produttivo del Crafter sono circa del 40 per cento inferiori ai valori limite di soglia applicati in Polonia e nell'UE, come è stato confermato da misurazioni iniziali. Va anche detto che Volkswagen ha voluto che nell'area dello stabilimento fossero realizzate aree verdi con spazi ricreativi, parcheggi per biciclette e aree biologicamente attive per favorire lo sviluppo della vegetazione autoctona.

L'intero nuovo sito produttivo, le sue aree verdi, i suoi spazi ricreativi e le strutture produttive sono stati certificati dal Consiglio per l'Edilizia Sostenibile Tedesco (DGNB): si tratta del primo sito di produzione di autoveicoli a ricevere questo riconoscimento. Gli elementi sottoposti ad audit per il conferimento di questa certificazione comprendono la qualità sotto il profilo ecologico ed economico, nonché aspetti socio-culturali, tecnici e legati ai processi.

### I VERTICI DI VOLKSWAGEN SCOMMETTONO SULL'IMPORTANZA DEL NUOVO SITO PRODUTTIVO

## RENSCHLER: “PIÙ FORTI NEL MERCATO DEI GRANDI FURGONI”

Alla solenne inaugurazione dello stabilimento di Wrzesnia c'erano proprio tutti: circa 1.000 ospiti tra esponenti politici ed economici, nonché rappresentanti del personale e dei sindacati polacchi e tedeschi sono intervenuti insieme ai membri del Consiglio di Amministrazione del Gruppo Volkswagen e dei suoi marchi per omaggiare il nuovo sito produttivo del nuovo Crafter. Andreas Renschler, Ceo di Volkswagen Truck & Bus e membro del Consiglio di amministrazione della

Volkswagen AG con responsabilità per i veicoli commerciali, ha dichiarato: “La costruzione del nuovo impianto in tempi record dimostra l'eccellente spirito di squadra di tutti i nostri collaboratori della Volkswagen Veicoli Commerciali: obiettivi chiari, realizzazione congiunta e assunzione di un elevato livello di responsabilità da parte di ognuno hanno determinato il successo di questo ambizioso progetto”.

Renschler ha rimarcato l'importanza del nuovo Crafter e del

nuovo stabilimento per l'allineamento strategico del Gruppo Volkswagen Veicoli Commerciali: “Lo sviluppo della nuova generazione di Crafter e il nostro stabilimento appena costruito, con una capacità produttiva annuale pari a 100.000 unità, ci consentono di posizionarci in modo ottimale nel crescente mercato dei veicoli commerciali di grandi dimensioni”.

Il nuovo stabilimento consentirà anche una nuova partnership nella costruzione di autoveicoli tra Volkswagen Veicoli Commerciali

(Crafter) e MAN (TGE), due marchi che fanno parte del Gruppo Volkswagen Veicoli Commerciali. Eckhard Scholz, Presidente del Consiglio di amministrazione di Volkswagen Veicoli Commerciali, ha spiegato che il marchio ha affrontato con maestria una “doppia sfida”, ovvero sviluppare un veicolo commerciale di elevato livello costruendo, al tempo stesso, l'avanzato sito produttivo.

“Siamo orgogliosi della realizzazione puntuale e nei tempi previsti di questo progetto, ma soprattutto

to delle persone che l'hanno reso possibile. Tutti loro hanno contribuito in prima persona al raggiungimento di questo ambizioso obiettivo. Ad essi va il mio più vivo ringraziamento. Questo impegno rappresenta un modello per il futuro del nostro marchio. Solo poche settimane fa, il Crafter è stato proclamato ‘International Van of the Year 2017’ da una giuria di giornalisti del settore. Questo dimostra che siamo sulla strada giusta con il nostro veicolo e con il nostro stabilimento. Ora dobbiamo concentrarci sul futuro, sull'impegnativo avvio della produzione e sulle altre sfide che ci attendono”.

NETO

# Il mezzo ideale in pochi passi

MAX CAMPANELLA  
MONZA

Trovare il prodotto giusto al momento giusto. È la perfetta condizione in cui vorrebbe trovarsi ogni player del settore del trasporto professionale, dal costruttore al Concessionario fino al cliente finale. Ed è la mission di NETO (Negotiation Tools), autentica piattaforma che, nata nel 2005 come supporto in ambito commerciale, è diventata oggi uno strumento che mette in grado gli attori della filiera del trasporto commerciale di ottenere in poco tempo i servizi di cui essi necessitano.

L'idea di sviluppare una piattaforma ad-hoc, rivolta in un primo tempo ai venditori alle prese con clienti che cercavano un allestimento per il proprio veicolo commerciale, è figlia della geniale intuizione di Graziano Sbardella, 41 anni, romano, una carriera professionale tutta vissuta nel settore dei veicoli professionali, dai van ai truck. Dopo nove anni in Mercedes-Benz Italia, Graziano Sbardella ha proseguito in Opel il suo percorso, occupandosi di allestimenti per veicoli commerciali leggeri e Rete. "A stretto contatto con il mondo delle Concessionarie - spiega Graziano Sbardella, oggi Amministratore delegato di NETO - ho imparato a conoscere il mondo dei professionisti e a comprenderne le istanze. Mi sono reso conto che quando un professionista si avvicinava al mondo delle vetture, trovava un mondo di disponibilità e competenza per "vestire" il mezzo in base alle sue esigenze. Questo non accadeva nel settore dei veicoli commerciali, eppure il veicolo quando nasce di per sé è un "semi lavorato", occorre allestirlo perché diventi un vero e proprio compagno di lavoro, pronto ad affiancarsi al professionista nella sua attività quotidiana".

Insomma, Sbardella aveva rilevato una lacuna nel sistema. "Accadeva di frequente - prosegue il fondatore di NETO - che di fronte alla richiesta di un allestimento specifico aveva inizio una vera e propria sequenza di rim-



balzi: telefonate alla Casa Madre, richieste di disponibilità ad allestitori e spesso il professionista in Concessionaria non trovava risposte alle sue legittime richieste anche solo d'informazioni".

L'idea di Sbardella è stata semplice ma incredibilmente pionieristica. "Abbiamo cominciato - illustra il manager romano - con la realizzazione di uno strumento per i venditori, mettendo a loro disposizione una piattaforma dove, in unico punto, essi potessero reperire tutto ciò di cui avrebbero potuto avere bisogno: modelli disponibili a listino, allestimenti possibili, caratteristiche e schede tecniche, approvazioni normative ecc. Rivolgendoci da una parte ai costruttori dall'altra agli allestitori, abbiamo ottenuto una piattaforma che mette insieme ogni dato, che incrocia i dati e rende possibile un'unica consultazione per soddisfare la richiesta del cliente finale".

La felice intuizione di Sbardella ha successo, tanto che inizia lo sviluppo di

NETO sul piano orizzontale, ovvero dall'Italia verso altri Paesi europei (oggi NETO ha una forte presenza in Gran Bretagna e Germania), ma anche verticale: sempre più a-

ziende hanno aderito alla piattaforma NETO, mettendo a disposizione il proprio ventaglio di offerte destinate al mondo dei veicoli commerciali leggeri. "Ogni anno che

passava - precisa Graziano Sbardella - abbiamo aggiunto un anello mancante nella catena e oggi, in chiusura del 2016, apriamo per la prima volta un servizio Neto rivolto

NATA NEL 2005 COME STRUMENTO RIVOLTO AI VENDITORI, LA PIATTAFORMA NETO HA CONOSCIUTO IN POCHI ANNI UNA FORTE ESPANSIONE ORIZZONTALE E VERTICALE. PARTITA DALL'ITALIA, È OGGI PRESENTE IN TUTTA EUROPA CON OTTIMI RISCONTI IN GERMANIA E GRAN BRETAGNA. IN CHIUSURA D'ANNO ARRIVA L'ANELLO MANCANTE: CON NETO LIVE IL SISTEMA CONFIGURA IL VEICOLO ALLESTITO CON UNA SERIE DI DOMANDE SEMPLICI E INTUITIVE.

al cliente finale, dal padroncino al flottista. Lo abbiamo chiamato Neto Live proprio per sottolineare il suo approccio "easy": il professionista apre la piattaforma web, definisce la sua attività e viene guidato tramite una serie di domande finalizzate a comprendere le sue effettive necessità nel lavoro quotidiano per condurlo facilmente a una rosa di veicoli disponibili per lui ed efficaci nel rispondere alle sue esigenze".

L'ulteriore tassello che mancava per proseguire un'espansione che, dalla piattaforma, in questi anni si è trasferita anche nei numeri. Oggi Neto dà lavoro a circa 25 persone, oltre a una serie di collaboratori in vari Paesi. Ha chiuso il 2015 con un fatturato di circa due milioni di euro, praticamente raddoppiato rispetto all'anno precedente. E chiuderà l'anno in corso con un ulteriore incremento. "I segnali di crescita - afferma in conclusione Graziano Sbardella - lasciano prevedere un aumento di circa il 25 per cento".



Il team NETO al lavoro. La società ha chiuso il 2015 con un fatturato di circa 2 milioni di euro.

## LA RICETTA VINCENTE: PIATTAFORMA SEMPLICE E GRATIS PER IL CLIENTE

### CON UN CLICK L'OPERATORE ACCEDE ALL'INTERA FILIERA DEL TRASPORTO PROFESSIONALE

Prima piattaforma assoluta nel suo genere, in Italia e nel resto d'Europa dov'è sbarcata, NETO sta ottenendo forti riscontri dagli operatori finali del trasporto professionale nonché dai diversi attori della filiera. Qual è il segreto di questo successo? "Innanzitutto - risponde Graziano Sbardella, fondatore e Amministratore delegato - la sua semplicità d'utilizzo: il cliente finale utilizza il sistema interagendo con la piattaforma in molto semplice. Anche la novità di quest'anno, NETO live, si caratterizza per l'estrema facilità: domande non tecniche, ma relative alle abitudini quotidiane. In questo modo possiamo comprendere le necessità concrete del professionista, che viene accompagnato verso la scelta di uno o più veicoli disponibili sul mercato. A quel



Graziano Sbardella

punto è il cliente a scegliere in funzione delle variabili che ritiene facciano al suo caso: prezzo, brand, prestazioni, tipo di motore, ecc." Prodotto trasversale, NETO live configura il veicolo "cucendolo" addosso al cliente, navigando tra tutti i brand e allestitori con cui NETO opera in Europa sin dal 2005, quando è nata la piattaforma neto.center. "L'utente - prosegue Graziano Sbardella - si immedesima nella ricerca e si configura da sé il veicolo supportato dalla piattaforma. Un viaggio che termina con l'indirizzo della Concessionaria più vicina alla sua zona operativa o di residenza. A quel punto cliente e Concessionario sono entrati in contatto: è questa la nostra mission, far incrociare domanda e offerta e accorciare le distanze tra gli attori". Se

il cliente finale può infine accedere alle informazioni di tipo tecnico (schede del veicolo, brochure ecc.) anche l'allestitore non resta fuori dal giro. "In tempo reale ciascun attore della filiera - precisa Graziano Sbardella - viene informato della ricerca effettuata e del preventivo trasmesso". In questo modo la piattaforma NETO offre vantaggi a tutti: per l'allestitore rappresenta una vetrina commerciale nazionale e sovranazionale; il Concessionario raggiunge il cliente in modo rapido; l'utilizzatore finale ottiene la sua soluzione personalizzata seguendo pochi passi. Per le Case costruttrici NETO ha infine ideato piattaforme dedicate, in modo che ciascuna possa far conoscere le proprie soluzioni dedicate al mondo professionale.



## ARVAL LANCIA MID TERM

# Te lo do io il noleggio!

CI SONO ANCHE I VEICOLI COMMERCIALI NELLE SEI CATEGORIE DI VEICOLI CHE COMPONGONO LA NUOVA PROPOSTA DI NOLEGGIO MESSA A PUNTO DALLA SOCIETÀ LEADER NEL MERCATO ITALIANO DEL NOLEGGIO A LUNGO TERMINE E GESTIONE DI FLOTTE AZIENDALI. ARVAL MID TERM PROPONE UN NOLEGGIO DA UNO A VENTIQUEATTRO MESI FLESSIBILE, VELOCE E TRASPARENTE.

**FABIO BASILICO**  
MILANO

Leader nel mercato italiano nel settore del noleggio a lungo termine e gestione di flotte aziendali, Arval ha pensato bene di allargare le sue competenze anche al noleggio di medio termine, quello che si dimostra ideale per le aziende che si trovano alle prese con picchi di lavoro stagionali, presenza di personale temporaneo, manager espatriati per un periodo limitato, che siano in atte-

mentare al noleggio a lungo termine. Alle aziende proponiamo un prodotto di noleggio dedicato, con caratteristiche studiate ad hoc e in grado di rispondere a specifiche esigenze".

Con Arval Mid Term, il cliente potrà scegliere all'interno di una flotta articolata in 6 categorie di veicoli (Citycar, Economy, Compact, Family Small, Family Large ed Executive) e 2 di veicoli commerciali (LCV Small e LCV Large), tutti d'immediata disponibilità e dotati di

flessibilità, i clienti hanno sempre la facoltà di modificare durata del contratto, chilometraggio previsto e categoria del veicolo".

Nel dettaglio sono due le modalità di accesso ad Arval Mid Term: la modalità Free riguarda durate del contratto di noleggio a partire da 1 mese e offre un canone mensile costante per tutta la durata di noleggio necessaria, chilometraggio illimitato, nessuna penale per la restituzione anticipata e pagamento solo di quanto realmente utilizzato.

ra di aziende e professionisti - ha dichiarato Grégoire Chové, Direttore Generale di Arval Italia - Il mercato sta cambiando molto rapidamente e, in qualità di leader di settore, dobbiamo fornire risposte ai nostri clienti che possano accompagnarli in questa trasformazione, con prodotti e servizi veramente in grado di soddisfare esigenze sempre più evolute".

"Con Arval Mid Term - gli ha fatto eco Tomaso Aguzzi - rispondiamo alle esigenze di un nuovo segmento di merca-

to che desidera un veicolo subito disponibile, flessibilità di poter variare tutti i parametri contrattuali senza penali, veicoli con equipaggiamenti business, una contrattualistica snella, semplice e trasparente. Lo facciamo con una proposta commerciale specifica, con caratteristiche studiate appositamente e una struttura interna interamente dedicata ai nostri clienti e driver Arval Mid Term, per assicurare sempre la qualità che Arval è in grado di garantire".

Attivo dallo scorso aprile, Arval Mid Term punta ad arrivare a totalizzare almeno 10.000 contratti entro fine 2016. Il tasso di crescita finora registrato è pari al 75 per cento. I 4.200 clienti che al momento hanno scelto l'opzione Mid Term hanno sottoscritto contratti di noleggio di durata media superiore ai 5 mesi. L'82 per cento degli utilizzatori si sono dichiarati soddisfatti della proposta Arval. Grande interesse è riservato al mondo degli utilizzatori di van. "Al momento - ha commentato Aguzzi - proponiamo per i van le due categorie small e large con allestimenti basic. In futuro vogliamo sviluppare ulteriormente il settore dei veicoli da lavoro al fine di soddisfare la richiesta di soluzioni più specifiche per le diverse mission di impiego dei veicoli". E non è tutto, perché Arval Mid Term potrebbe anche rivelarsi una soluzione di facile approccio per i clienti privati che vogliono affacciarsi al mondo in continua evoluzione del noleggio. Intanto, dal quartier generale di Assago si lavora con impegno e passione per promuovere la nuova proposta di noleggio. "L'obiettivo a lungo termine da qui a tre anni - ha concluso Aguzzi - è arrivare a registrare con Arval Mid Term il 10 per cento del business totale Arval".

## Nissan Decolla in casa Nissan Europa il sistema Vehicle-to-Grid

Nissan ha annunciato che il Nissan Technical Centre Europe (NTCE), il centro di ricerca e sviluppo con sede a Cranfield, nel Regno Unito, è la prima struttura europea Nissan dotata di tecnologia V2G (Vehicle-to-grid). Sviluppati da Nissan in collaborazione con la multinazionale dell'energia italiana Enel, gli otto sistemi V2G installati presso il NTCE saranno a disposizione di tutti i dipendenti del centro e sfrutteranno i veicoli elettrici Nissan per fornire un sistema di gestione intelligente dell'energia. Grazie a questa soluzione, sarà possibile ricaricare i veicoli, utilizzare l'energia stoccata tramite le batterie delle auto ed immetterla nella rete per



stabilizzare la domanda. L'iniziativa rappresenta un importante sviluppo nel percorso intrapreso da Nissan verso la mobilità intelligente in Europa. L'integrazione della tecnologia V2G dimostra che i veicoli a zero emissioni, come e-NV200 e Leaf, e le tecnologie di gestione dell'energia possono interagire per creare una rete più pulita ed efficiente. Francisco Carranza, Responsabile Energy Services di Nissan Europe, ha dichiarato: "Nissan è all'avanguardia nello sviluppo delle tecnologie dei veicoli elettrici e siamo entusiasti di poter mettere il nostro know-how al servizio della società per ripensare il consumo energetico. Integrando i veicoli elettrici Nissan nella rete di distribuzione siamo in grado di garantire una fornitura elettrica più sostenibile, efficiente ed economica. È l'inizio di una rivoluzione che renderà l'energia accessibile a tutti".

La notizia segue l'annuncio dello scorso agosto di Nissan ed Enel che hanno firmato un contratto con il primo cliente V2G commerciale in Europa: Frederiksborg Forsyning. Enel ha installato dieci unità V2G presso la sede centrale dell'utility danese, che diventa così la prima azienda a integrare questa tecnologia.



## FATTI & CIFRE

### Arval

Fondata nel 1989 e interamente di proprietà di BNP Paribas, Arval è specializzata nel noleggio e gestione di flotte aziendali. Arval offre ai suoi clienti - professionisti, PMI e grandi imprese internazionali - soluzioni per ottimizzare la mobilità dei loro driver, esternalizzando i rischi associati alla gestione della flotta. È presente in 28 paesi con oltre 5.500 dipendenti. La flotta totale noleggiata da Arval raggiunge 949.000 veicoli in tutto il mondo (dati dicembre 2015). Arval fa parte di Element-Arval Global Alliance, la più longeva e strategica alleanza nel settore del noleggio e gestione di flotte aziendali e leader mondiale con 3 milioni di veicoli gestiti in quasi 50 paesi. All'interno del Gruppo BNP Paribas, Arval è inserita nella linea di business Retail Banking. Website: arval.com.

### Arval Italia

Presente in Italia dal 1995, Arval Italia gestisce oltre 165.000 veicoli a livello nazionale e più di 23.000 aziende clienti e, da ormai 20 anni, è il leader nel mercato italiano nel settore del noleggio a lungo termine e gestione di flotte aziendali. Website: arval.it.

### BNP Paribas

BNP Paribas è una banca leader in Europa con una presenza a livello internazionale. È attiva in 75 paesi con oltre 189.000 collaboratori, di cui più di 146.000 in Europa. Il Gruppo detiene posizioni chiave nei suoi tre principali settori di attività: Domestic Markets e International Financial Services, con reti di banche retail e servizi finanziari raggruppati sotto la divisione Retail Banking & Services, e Corporate & Institutional Banking, dedicata ai clienti corporate e istituzionali. In Europa, il Gruppo opera in quattro mercati domestici (Belgio, Francia, Italia e Lussemburgo) e BNP Paribas Personal Finance è il numero uno del prestito ai privati. BNP Paribas sviluppa inoltre il proprio modello integrato di banca retail nei paesi del bacino del Mediterraneo, in Turchia, in Europa dell'Est e può contare su una rete importante nella parte occidentale degli Stati Uniti. Nelle sue attività di Corporate & Institutional Banking e International Financial Services, BNP Paribas è leader in Europa con una forte presenza nelle Americhe e un dispositivo solido e in forte crescita nella regione Asia-Pacifico. Website: bnpparibas.it.



**Tomaso Aguzzi**, Direttore Arval Mid Term di Arval Italia.



**Grégoire Chové**, Direttore Generale di Arval Italia.

sa del proprio veicolo a noleggio a lungo termine o abbiano necessità contingenti. È nato così Arval Mid Term, innovativa offerta di noleggio da 1 a 24 mesi flessibile, veloce e trasparente.

"Arval Mid Term - ha spiegato nella conferenza stampa tenutasi a Milano Tomaso Aguzzi, Direttore Arval Mid Term di Arval Italia - risponde perfettamente alle esigenze di flessibilità, velocità e trasparenza richieste dal mercato e segue l'esperienza di successo già maturata in altri paesi europei quali Francia, Spagna e Gran Bretagna. Arval Mid Term rappresenta, quindi, un prodotto comple-

configurazioni funzionali alle esigenze di business, come radio, usb, bluetooth, climatizzazione, ruota di scorta a cui si aggiungono, in funzione del segmento e del tipo di utilizzo del veicolo, sensori di parcheggio, cruise control, navigatore, cambio automatico e interni in pelle.

Ha aggiunto Aguzzi: "La qualità Arval e i servizi di mobilità sono sempre inclusi: consegna e ritiro del veicolo a domicilio, pneumatici illimitati, pneumatici termici, veicolo sostitutivo della stessa categoria, assicurazione full, bollo manutenzione ordinaria e straordinaria e nessun anticipo. In un'ottica di massima

La modalità Easy copre le esigenze di mobilità da 4 a 24 mesi con una durata definita, canone decrescente al crescere della durata del noleggio, chilometraggio definito e personalizzabile. Al fine di accompagnare il cliente al meglio nella sua esperienza con Arval Italia, è stata creata una divisione dedicata esclusivamente ai clienti e driver Arval Mid Term, in grado di fornire risposte e offrire un servizio adatto alle specifiche esigenze.

"Aval Mid Term costituisce un tassello fondamentale della nostra visione che pone Arval come partner strategico per la mobilità attuale e futu-

Opel Vivaro Euro 6

**295 €**

al mese completo di tutto

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



**OPEL VIVARO**

# ZERO PENSIERI.

Completo di tutto, tutto incluso.

Opel Vivaro. Oggi con un'offerta imbattibile: completo di tutto, e tutto incluso, così puoi pensare solo al tuo lavoro, in tutta tranquillità. Scegli Vivaro: stile unico, campione di efficienza con i nuovi motori BiTurbo e costi di gestione super contenuti, volume di carico fino a 8,6 m<sup>3</sup>, portata fino a 12 q, mobile office, comfort e versatilità. Scoprilo nelle versioni furgone, furgone doppia cabina e Combi fino a 9 passeggeri. Opel Vivaro. Bel lavoro. [opel.it](http://opel.it)

Gamma Opel Vivaro Euro 6 da **14.700 €.**



Opel Vivaro 1.6 BiTurbo 125 CV S&S L1H1 27 q.li Edition Furgone. Offerta di noleggio a lungo termine Opel Renting, tutto incluso: 24 mesi/50.000 km tot.; 2.500 € di anticipo. Servizi inclusi nel canone: immatric., tassa di proprietà, manutenzione ord. e straord., soccorso stradale H24. Coperture assicurative: RC, F/I e danni (con franchigia), assic. infortuni conducente, servizio clienti, gestione pratiche ammin. e multe. Vivaro Furgone L1H1 27 q.li 1.6 CDTI 95 CV Euro 6, 14.700 €, IPT e messa su strada escl. Offerte valide fino al 31/12/2016, salvo approvazione Opel Renting, per le Concessionarie aderenti. Importi IVA esclusa. Foto a titolo di esempio. Consumi Gamma Vivaro ciclo combinato (l/100 km): da 5,7 a 6,9. Emissioni CO<sub>2</sub> (g/km): da 149 a 178.