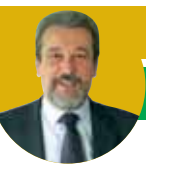
Palletways / Intervista ad Albino Quaglia nelle vesti di Presidente

Iveco Bus / A Bologna sbarcano sedici Crossway Low Entry Euro 6



VEGA EDITRICE - MONZA, ITALY - ANNO XXVII - N. 259 / MAGGIO 2017 - EURO 5,00

IL MONDO DEI TRASPORTI

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

Il Premio de Il Mondo dei Trasporti all'Amministratore delegato Volvo Group Italia

Giovanni Lo Bianco Personaggio dell'Anno

L'OTTAVA EDIZIONE DEL PREMIO ISTITUITO NEL 2010 DA VEGA EDITRICE ASSEGNATO A UN MANAGER DI GRANDE ESPERIENZA E DI ASSOLUTA COMPETENZA, CHE OGGI HA LA RESPONSABILITÀ DI RENAULT TRUCKS E VOLVO TRUCKS NELL'AMBITO DEL GRUPPO VOLVO.

Servizi Paolo Altieri, Fabio Basilico e Max Campanella da pagina **2**

VEICOLI A GAS NATURALE

Primato Iveco

Ancora riconoscimenti per Iveco e per il suo impegno nello sviluppo di veicoli a gas naturale. Nell'ambito della conferenza NGV Global 2017, svoltasi in marzo a Rotterdam, nei Paesi Bassi, NGV Global, l'Associazione Internazionale per il Gas Naturale, ha assegnato una serie di premi per il settore: Iveco ha ricevuto l'"NGV Global Industry Champion", un riconoscimento per i 20 anni di lavoro pionieristico svolto nel campo dello sviluppo di un'intera gamma di veicoli a gas naturale.

Basilico a pagina **10**

VISITA ALL'IMPIANTO DI BURTENBACH

ALLA SCOPERTA DI TUTTI I SEGRETI DI KÖGEL

Campanella a pagina **30**

Continental

Wallock: "Le flotte puntano sull'ibrido"

A pagina **34**

GLS Italy

Schädle: "Pronti alle sfide dell'e-commerce"

A pagina **42**

Assegnati gli Awards 2017 da Il Mondo dei Trasporti

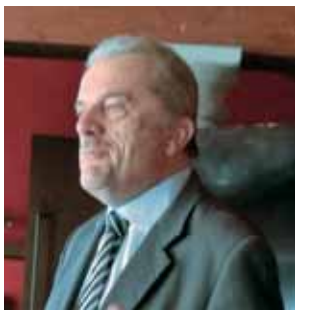
Massimo Tentori e Michele Ambrogi premiati per l'efficienza delle loro aziende

A pagina **7**

Viberti Rimorchi

Mollo: "La riscossa parte dal Meridione"

A pagina **28**



Michelin X Multi

Gatti: "Una nuova grande rivoluzione"

A pagina **36**

Poste Italiane Spa -Spedizione in Abbonamento Postale - D.L. 353/2003 (conv. in L. 27/02/2004 N. 46) Art.1, comma 1, DCB Milano

GRANDE SUCCESSO AL TRADIZIONALE EVENTO DI

Memorabile mattinata

Il Parco di Monza ancora una volta ha fatto da cornice alla consueta giornata di primavera del settore del trasporto su gomma. A fare gli onori di casa il Direttore de "Il Mondo dei Trasporti" Paolo Altieri e Luisella Crobu, Presidente di Vega Editrice. "Un'eccellenza del nostro territorio" ha affermato Paolo Confalonieri, Assessore a Mobilità e Trasporti della Città di Monza. Relatore del convegno Carlo Citarella, Direttore Commerciale di Hankook Tire Italia. Personaggio dell'Anno 2017 Giovanni Lo Bianco, Amministratore delegato di Volvo Group Italia. Assegnati gli award del nostro magazine a Tentori Veicoli Industriali e a LC3 Logicompany Trasporti.

SERVIZIO SPECIALE A CURA DI
PAOLO ALTIERI, FABIO BASILICO E MASSIMILIANO CAMPANELLA

"Una giornata che conferma il successo di un prodotto editoriale, ma soprattutto divenuta un tradizionale appuntamento di primavera per il settore del trasporto". Così Paolo Altieri, Direttore de "Il Mondo dei Trasporti", ha sintetizzato all'inizio del suo intervento il significato di una giornata memorabile quale quella che si è svolta nel Parco di Monza in occasione della presentazione dell'edizione 2017 dell'Annuario Trucks&Vans.

Una tradizione che si conferma, ma anche una giornata ricca di novità. Partiamo dalla tradizione. La cornice è stata quella consueta del Ristorante Saint Georges Premier, all'interno del polmone verde della provincia di Monza e Brianza. Nell'area esterna, ad accogliere i visitatori due esemplari dei marchi distribuiti da Volvo Group Italia: un Volvo FH e un Renault Trucks T. A pochi metri, l'area Hankook, un vero e proprio giardinetto recintato da pneumatici del produttore premium realizzato intorno a una fontana, arredo urbano del ristorante.

Insomma, l'accoglienza già di per sé meritava la visita. Quando ha poi fatto capolino un tiepido sole di metà mattina, il numero di visitatori si è via via intensificato: giornalisti della stampa specializzata, rappresentanti di aziende di trasporto, manager di Case costruttrici, di aziende di componentistica (pneumatici, gruppi frigo, assali ma anche semirimorchi, carte carburante e aziende di noleggio) e di Concessionarie di veicoli industriali. Per la prima volta da quando viene organizzata la giornata di primavera da Vega Editrice, il numero dei presenti ha superato quota 130 persone.

La giornata è iniziata subito con una serie d'interviste – televisive, radio, web e carta stampata – realizzate nell'area esterna a Paolo Altieri, a Carlo Citarella, Direttore Commerciale di Hankook Italia, e a Giovanni Lo Bianco, Amministratore delegato di Volvo Group Italia. Accolti dal coffee break e con il coordinamento di Luisella Crobu, Presidente di Vega Editrice, per gli ospiti è stata l'occasione di ritrovarsi, dialogare ma per molti anche l'opportunità di conoscersi e scambiare idee sulle proprie attività professionali.

In una sala conferenze davvero gremita, Paolo Altieri ha dato il benvenuto alla nona edizione dell'evento. "Una mattinata – l'ha definita il Direttore – ricca di motivi, tutti strettamente legati al settore dell'autotrasporto, che noi da 27 anni con Il Mondo dei Trasporti raccontiamo nella sua costante evoluzione. Sembra ieri quando, nel 2009, presentammo la prima edizione dell'Annuario. Una grande sfida: stavamo per entrare nella crisi più lunga e più dura che avrebbe conosciuto l'economia italiana e, di conseguenza, il mondo del trasporto su gomma. Oggi che il settore dei trasporti ha riacquistato vitalità, anche la nostra sfida si è rivelata vincente. E questo anche perché abbiamo la ferma convinzione che ancora per molti anni sarà sempre il camion, continuamente in evoluzione tecnologica, a garantire lo spostamento delle merci nella modalità più razionale ed economica".

A seguire Paolo Altieri ha introdotto il consueto forum sui trasporti, che quest'anno ha avuto come tema il mondo dei pneumatici per autocarro. "È intuitiva – ha proseguito Altieri – l'enorme importanza dei pneumatici nel complesso del veicolo industriale sotto il profilo della sicurezza e dei consumi, oltre che delle emissioni e del comfort di guida".

A quel punto è iniziato l'intervento di Carlo Citarella, che ha illustrato l'evoluzione del mondo dei pneumatici giganti in parallelo con quella dei camion e ha puntualizzato le conquiste di Hankook in Italia e in Europa. Un intervento introdotto e terminato con due video lanciati da Hankook: il primo sulla partnership con il Real Madrid, il secondo con una serie d'immagini di veicoli equipaggiati con pneumatici Hankook all'opera nelle rispettive missioni, dall'autocarro (lungo raggio, regionale, urbano e cava-cantiere) all'autobus (turistico, urbano, interurbano e extraurbano).

Terminato l'intervento di Carlo Citarella e un breve "domanda & risposta" da parte dei giornalisti, è intervenuto – in rappresentanza delle istituzioni locali – l'Assessore a Mobilità e Trasporti della Città di Monza Paolo Confalonieri. "Questa iniziativa – ha dichiarato l'Assessore monzese – è divenuta un nostro fiore all'occhiello: sapere che da diverse aree d'Italia ed Europa

PRESENTAZIONE DELL'ANNUARIO TRUCKS&VANS 2017

nel segno Vega Editrice

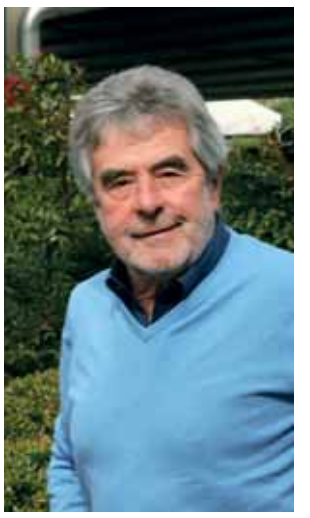
vengono a Monza illustri rappresentanti di un settore così importante come l'autotrasporto ci riempie d'orgoglio. Vi invito – ha proseguito Confalonieri – a visitare il nostro Parco e la nostra città, che in questi anni sta facendo enormi sforzi per rendersi appetibile al turismo e nel contempo tenere basse le emissioni inquinanti. Monza ha una vocazione turistica: lo dimostra il modo in cui abbiamo gestito la visita del Santo Padre e oggi lo dimostra la vostra presenza, con questa iniziativa di prestigio, caratterizzata da un elevato livello di eccellenza. Auspico che questa manifestazione continui ad essere così autorevole e continui a dare massima attenzione all'evoluzione tecnologica, con un occhio di riguardo a quella che si pone come obiettivo la riduzione dell'impatto ambientale. Per noi è un elemento di eccellenza".

A seguire Paolo Altieri ha assegnato gli award. Il premio "Personaggio dell'Anno" per l'edizione 2017 è stato assegnato a Giovanni Lo Bianco, nel panorama italiano dei veicoli industriali unico Amministratore Delegato ad essere responsabile di due brand – Renault Trucks e Volvo Trucks – che, pur condividendo la sede centrale di Zingonia, alle porte di Bergamo, sul mercato sono concorrenti e da tempo sono affermati in Italia con la propria quota di mercato e gamme di prodotti competitivi.

A Lo Bianco, così come agli altri sette manager di punta che hanno finora ricevuto il riconoscimento, Paolo Altieri ha consegnato una ceramica artistica opera del maestro ligure Sandro Soravia. Il numero uno di Volvo Group ha fatto una breve autopresentazione. "Questo premio – ha dichiarato Lo Bianco – lo ricevo come rappresentante di tante persone che lavorano con me e per la collaborazione che ricevo dai nostri clienti e concessionari, alcuni dei quali sono qui presenti". L'alto manager di Volvo Group ha ricordato come tra i suoi predecessori nel ricevere il premio vi sia stato nel 2014 Hervé Bertrand, Responsabile Design di Renault Trucks, protagonista principale del rinnovamento della gamma della Losanga, con la nuova generazione lanciata proprio quell'anno. Lo Bianco ha inoltre ricordato – tenendo fede al suo impegno di "gestire i due brand in modo separato e dedicare loro la medesima passione" – che quest'anno ricorrono i quarant'anni di presenza Volvo Trucks in Italia.

L'evento è poi proseguito con la novità di quest'anno: gli award de "Il Mondo dei Trasporti", che il nostro giornale ha assegnato per la prima volta a una Concessionaria di Veicoli Industriali e a un'azienda di trasporto. Per il 2017 il riconoscimento è andato rispettivamente a Tentori Veicoli Industriali, Concessionaria Iveco con headquarter principale a Molteno, alle porte di Lecco, ma operativa in gran parte della Lombardia, e a LC3 Trasporti, azienda di trasporto con headquarter a Gubbio, sede distaccata a Pontedera e hub a Piacenza, Massa Lombarda, Genova e La Spezia, prima flotta in Europa per numero di veicoli alimentati a gas naturale liquido. A ricevere il premio – anch'esso un'opera del maestro Soravia – sono stati Massimo Tentori, Amministratore dell'omonima Concessionaria, caratterizzata negli ultimi anni da una forte crescita nel post-vendita, e Michele Ambrogi, Presidente di LC3 e protagonista del progetto Inblue, che si basa sull'utilizzo del metano liquido per abbattere le emissioni inquinanti.

La mattinata è poi proseguita con ulteriori interviste nell'area esterna, autentico palcoscenico per le foto di rito, e con il pranzo conviviale, in assoluto clima di amicizia. Una mattinata che ha consentito di suggellare il forte spirito di collaborazione che ha animato i presenti. "Siamo molto soddisfatti e – ha commentato in chiusura Paolo Altieri – sono personalmente orgoglioso del lavoro che ha svolto la nostra squadra, dai redattori all'organizzazione. Questa giornata ci dà la giusta motivazione a proseguire, continuando a dedicare la nostra attenzione a un mondo, quale quello del trasporto, che rappresenta un elemento decisivo, un autentico volano per la nostra economica. Un settore che, dopo la crisi, sta conoscendo un periodo di dinamismo e di positività ma che si sta anche profondamente evolvendo: compito della stampa è seguire quest'onda e raccontarla in modo oggettivo e appassionato. È quanto abbiamo fatto in questi ventisette anni ed è quanto continueremo a fare".



ASSEGNATA L'OTTAVA EDIZIONE DEL PREMIO DE IL MONDO DEI TRASPORTI

Giovanni Lo Bianco "Personaggio dell'Anno"

IL PREMIO ISTITUITO DA IL MONDO DEI TRASPORTI, GIUNTO ALL'OTTAVA EDIZIONE E TRADIZIONALMENTE ASSEGNATO DURANTE IL VEGA DAY DI MONZA NELL'EVENTO DI PRESENTAZIONE DELL'ANNUARIO TRUCKS & VANS, È STATO QUEST'ANNO ASSEGNATO AL NUMERO UNO DI VOLVO GROUP ITALIA. GIOVANNI LO BIANCO HA RACCOLTO I CONSENSI DELLA NUMEROSA PLATEA DEL SAINT GEORGES PREMIER RACCONTANDO ANEDDOTI E PARTICOLARI DELLA SUA VITA PRIVATA E PROFESSIONALE. CLASSE 1963, MANAGER DI GRANDE ESPERIENZA E DI ALTRETTANTA PASSIONE, GIOVANNI LO BIANCO, FRANCESE PER NASCITA MA ITALIANISSIMO PER CULTURA E DNA CARATTERIALE, DA DUE ANNI GESTISCE COORDINANDOLI DUE BRAND - VOLVO TRUCKS E RENAULT TRUCKS - CON SPECIFICITÀ, CARATTERISTICHE E REGOLE COMMERCIALI DISTINTE.

Un pubblico delle grandi occasioni ha degnamente reso omaggio al "Personaggio dell'Anno 2017", Giovanni Lo Bianco, da aprile 2015 Amministratore delegato di Volvo Group Italia con la responsabilità dei due marchi Renault Trucks e Volvo Trucks. L'ottava edizione del premio istituito da Il Mondo dei Trasporti e tradizionalmente assegnato durante il Vega Day, organizzato al ristorante Saint Georges Premier di Monza per la presentazione dell'Annuario Trucks & Vans, ha confermato ancora una volta tutto il suo appeal dando il giusto riconoscendo alle qualità professionali e umane di un manager protagonista del settore dei trasporti.

Queste le motivazioni del premio, lette da Paolo Altieri, Direttore de Il Mondo dei Trasporti: "Vega Editrice conferisce a Giovanni Lo Bianco l'ottava edizione del premio de Il Mondo dei Trasporti 'Personaggio dell'Anno 2017'per essere manager di lunga e collaudata esperienza maturata nell'industria del settore dei trasporti con incarichi sempre più importanti in varie parti del mondo. Giovanni Lo Bianco, 54 anni, origini siciliane, studi in ingegneria meccanica, dall'aprile 2015 è alla guida di Volvo Group Italia con la responsabilità dei marchi Renault Trucks e Volvo Trucks. Nel settore dei veicoli industriali Lo Bianco è il primo esempio di manager che guida le attività di due marchi dello stesso gruppo che però sul mercato operano in maniera indipendente all'insegna di una giusta e sana rivalità. Carattere deciso, una grande competenza professionale, una profonda passione per il suo lavoro, una forte determinazione, un'ampia visione delle problematiche del settore, Giovanni Lo Bianco punta a rafforzare ulteriormente l'immagine già forte dei prodotti Volvo Trucks e ad affermare definitivamente quella dei veicoli Renault Trucks la cui gamma di recente è stata profondamente rinnovata".

Visibilmente emozionato, Giovanni Lo Bianco ha raccolto i consensi della numerosa platea raccontando aneddoti e particolari della sua vita privata e professionale. "Grazie per l'invito e per il prestigioso riconoscimento che mi è stato assegnato - ha esordito - Un premio che condivido con i miei capi e con tutto il team Volvo Group Italia e la rete Volvo Trucks e Renault Trucks in Italia, per il loro costante impegno e la loro professionalità". Amante del ballo e dei lavori manuali, appassionato cultore della letteratura di genere thriller, Giovanni Lo Bianco non nasconde le sue passioni e dice convinto che, oltre al lavoro, un posto di rilievo nella sua vita è occupato dalla famiglia, a cui dedica il tempo libero a disposizione. "La passione per il mondo automotive mi accompagna fin da quando ero ragazzo e sono soddisfatto del percorso che ho potuto compiere in questo settore - ha aggiunto - Sono entrato in Volvo nel 1996 e da allora ho accumulato diverse esperienze professionali. Dal 2015 il mio ruolo è amministrare un'unica struttura con sede a Zingonia in cui due brand con specificità e caratteristiche proprie seguono regole commerciali distinte. Il processo di integrazione ha richiesto impegno e dedizione per superare i dubbi che normalmente sorgono in iniziative così complesse e devo dire che si è lavorato bene. Il lavoro non è certamente terminato ma la strada intrapresa è quella giusta. Dal punto di vista dei benefici apportati dall'unificazione posso dire che ora in un'unica sede abbiamo la gestione complessiva delle attività truck del Gruppo Volvo in Italia. Sono qui per permettere che si trovino e vangano valorizzate al massimo le sinergie che permettono di ottimizzare i processi al fine di essere sempre più veloci nelle decisioni di supporto alle reti commerciali senza alcuna sovrapposizione tra i due brand e le relative organizzazioni. Il mio motto è 'One organization, one location'. Massima collaborazione anche se i due brand sono e rimangono concorrenti. Le strategie e gli obiettivi del Gruppo Volvo devono essere orientati alla crescita di volumi e di servizi nell'ottica della massima soddisfazione del cliente. È bene anche tenere presente che la nuova organizzazione in vigore in Italia è presente anche nel resto dell'Europa". "Le principali difficoltà che ho dovuto affrontare nell'unificare in una sola sede due organizzazioni distinte hanno riguardato la cultura aziendale dei due brand con bagagli culturali ed esperienze profondamente differenti - ha detto ancora Lo Bianco - I due brand hanno obiettivi e caratteristiche distinte, nella loro gestione è importante capirne le differenze ma ottimizzare ove possibile le sinergie derivanti da questa nuova struttura".

Giovanni Lo Bianco è nato il 7 marzo 1963 in Normandia da una famiglia di origine siciliana. "Sono cresciuto in Francia ma sulla base di una forte cultura siciliana - ha ammesso sorridendo orgoglioso - A casa si parlava in siciliano e posso dire che parlo meglio il siciliano che l'italiano". Dopo gli studi in ingegneria meccanica in Francia, svolge a partire dal 1980 il suo primo incarico professionale come meccanico in Citroën. Nel 1988 entra in Michelin e successivamente in Gravograph France. La sua avventura in Volvo Group inizia nell'ottobre 1996 quando entra in Volvo Trucks France in qualità di Commercial Area Manager, ruolo che mantiene fino all'agosto 1998 quando si trasferisce in Brasile come Dealer Devlopment Manager di Volvo Trucks Brasil. Il percorso intrapreso lo porta in Italia nel 2002 in veste di Managing Director della Gravograph Italy. Nel 2006 Lo Bianco rientra nel mondo dei truck come Managing Director di un Volvo Truck Center in Francia e dal gennaio 2009 assume l'incarico di Manager Used Trucks Export di Volvo Trucks France e per sei mesi quello di Manager Operational Development di Renault Trucks a Lione. Nel 2013 il ritorno in Italia come Amministratore delegato di Volvo Trucks Italia, carica che dal 1° aprile 2015 gli viene affidata per l'intero Volvo Group Italia con la responsabilità dei due marchi Renault Trucks e Volvo Trucks.

Il prestigioso trofeo "Personaggio dell'Anno" , opera come sempre del maestro ceramista ligure Sandro Soravia.

Sposato e padre di Sandra, 34 anni, Anthony, 30 anni, e Adrian, 21 anni, Giovanni Lo Bianco dedica molto tempo al lavoro ma non dimentica di ritagliarsi il giusto spazio per coltivare i suoi hobby: "Sono appassionato di moto e di auto - ha confermato - e poi di ristrutturazione di case, un'attività che svolgevo da giovane con papà. La mia prima macchina è stata una Peugeot 404 mentre oggi mi sposto su una Volvo. Mi piace la città se devo lavorare mentre per ritirarmi e rigenerarmi opto per posti più tranquilli. In estate prediligo la montagna mentre al mare preferisco andarci in inverno". Determinato, pragmatico ma nel contempo profondamente umano, Giovanni Lo Bianco non ha mai rinunciato si suoi sogni e ha sempre creduto nelle potenzialità umane, non solo le sue ma anche quelle dei suoi collaboratori. "Da ragazzo sognavo di fare quello che sto facendo oggi - ha detto schiettamente - Avevo un obiettivo e sono riuscito a realizzarlo. Certo, nella mia carriera ho fatto molti incontri importanti che mi hanno aiutato a realizzare le mie aspirazioni, ho viaggiato molto e ho accumulato preziose esperienze. Non sopporto la routine e quando la mattina mi alzo devo essere motivato ad affrontare le sfide, che oggi sono quelle di posizionare Renault Trucks e Volvo Trucks dove il Gruppo ritiene giusto e dove io penso che debbano stare. Voglio far occupare a Renault Trucks una posizione migliore di quella dov'è oggi e voglio migliorare ulteriormente la posizione premium di Volvo Trucks".

Giovanni Lo Bianco approfitta di ogni momento buono per aggiornarsi e lavorare. "Mi sono dato dei limiti però - ha dichiarato in conclusione - È vero che inizio presto e finisco tardi ma quando sono a casa cerco di staccare la spina e godermi la famiglia. Il fatto è che il mio lavoro mi piace, al punto che sono uno che non molla mai, specialmente quando ho a che fare con i clienti. Voglio che il cliente, piccolo o grande che sia, venga sempre ascoltato e rispettato. Sono una persona che delega sufficientemente ai collaboratori senza interferire, questo perché, in virtù dell'avere accumulato una certa esperienza in ambito vendita e post-vendita, ho i miei indicatori di riferimento che mi dicono se le cose sono sotto controllo e nel caso non lo siano intervengo. Ai collaboratori trasmetto sempre un messaggio di comunicazione e collaborazione. Dal canto loro, sanno di poter contare su una persona di esperienza e sulla quale poter fare affidamento; da qui nasce il reciproco rispetto".

ALBO D'ORO "PERSONAGGIO DELL'ANNO"

2010 - Stefano Chmielewski - Renault Trucks
2011 - Lorenzo Sistino - Fiat Professional
2012 - Hubertus Troska - Mercedes-Benz
2013 - Eva Katharina Zimmer - Voith Turbo
2014 - Hervé Bertrand - Renault Trucks
2015 - Heinz-Jürgen Löw - MAN Truck & Bus
2016 - Pierre Lahutte - Iveco
2017 - Giovanni Lo Bianco - Volvo Group Italia

L'INTERVENTO DI CARLO CITARELLA, SALES DIRECTOR DI HANKOOK ITALIA

Il successo di un'azienda giovane e dinamica

Il Direttore Commerciale di Hankook Tire Italia, dal 2013 a capo del team italiano del produttore premium, traccia un bilancio positivo degli ultimi sei anni e ricostruisce i primi passi dello sbarco in Europa del marchio di Seoul, avvenuto puntando sin dall'inizio sullo sviluppo di prodotti destinati specificamente ai mercati europei: Centro Ricerca&Sviluppo a Hannover, headquarter a Francoforte, sito produttivo a Racalmas, in Ungheria.

Appassionato, puntuale e di estrema competenza l'intervento di Carlo Citarella, Direttore Commerciale di Hankook Tire Italia, relatore quest'anno del convegno sul settore del trasporto su gomma che, come da tradizione, si svolge in occasione della presentazione dell'Annuario Trucks&Vans.

Manager dinamico, con un lungo background nel settore dei pneumatici, Carlo Citarella è l'uomo che il management del produttore premium ha scelto come timoniere della fase di espansione di Hankook in Italia. Dal 2013, anno del suo arrivo in Hankook nel ruolo di Sales Director, Carlo Citarella si è distinto per un profondo radicamento del marchio premium, con lo sviluppo di una rete distributiva crescente, un organico sempre più strutturato fino alla nuova sede, operativa dal mese scorso a Sesto San Giovanni, alle porte di Milano, e soprattutto con numeri di tutto rispetto: un incremento dei volumi che, trainato anche da un mercato in ripresa, si sono letteralmente impennati di anno in anno e così la quota di mercato.

Nato ad Aversa, alle porte di Caserta, 53 anni, alla fantasia da partenopeo Citarella unisce grinta e determinazione appresi nella gavetta da venditore (nasce come specialista di pneumatici autocarro) e dal 2013 stando fianco a fianco dei suoi colleghi di Hankook (che in coreano significa Corea). Runner, cuoco e persino cantante, la guida di Citarella a capo del team di Hankook Italia è contraddistinta da creatività, desiderio di innovare e di sperimentare nuovi percorsi.

La riprova nel suo intervento al Parco di Monza, nel quale ha dimostrato tutto il suo entusiasmo per il settore pneumatici. Prima di passare alle slide, è stato proiettato un filmato sulla partnership che, a livello globale, lega il marchio Hankook al Real Madrid. "Hankook - ha spiegato Carlo Citarella - è un'azienda relativamente giovane: nasce a Seoul, in Corea del Sud, nel 1941 e si affaccia ai mercati europei nel 1985. Il nostro legame con il mondo dello sport è chiara espressione del dinamismo della nostra azienda, che oggi è quinto produttore al mondo nel settore dei pneumatici, con un volume di oltre 110 milioni di pneumatici l'anno, ed è settimo produttore al mondo per fatturato, con sedi ovunque e una presenza diretta in 180 Paesi".

Lo sbarco in Europa del produttore sudcoreano nel 1985 avviene subito con una precisa strategia: puntare sullo sviluppo tecnologico di prodotti specifici per le esigenze europee ed essere presente con una sua Rete in grado di rispondere con efficacia alle richieste della clientela europea. Nasce il Centro Ricerca&Sviluppo ad Hannover, nel 2003 l'headquarter a Francoforte, nel 2007 il primo sito produttivo europeo a Racalmas, in Ungheria, che al momento produce pneumatici vettura e van. "Considerata la forte crescita che registriamo nei segmenti Autocarro e Autobus - ha proseguito Carlo Citarella - confidiamo che presto il management investa nelle linee per avviare la produzione anche di pneumatici truck e bus". Di questa primavera l'inaugurazione del Centro prove a Ivalo, in Finlandia.

Nella sua strategia di affermazione in Europa, Hankook sta puntando in particolare sul primo equipaggiamento, stringendo partnership con i costruttori. "Il primo equipaggiamento - spiega il Direttore Commerciale - aiuta a far conoscere il marchio e soprattutto dimostra nella sua concretezza che la gamma Hankook risponde alle esigenze del trasporto italiano, anche sotto il profilo delle normative vigenti. Siamo pionieri nello sviluppo di tecnologie avanzate, quali il Sound Absorber, che limita le emissioni acustiche, il sistema Seal Guard, che consente al pneumatico di autoripararsi, e il sistema HRS che, in caso di foratura, assicura una percorrenza sicura per ulteriori 80 km, sufficienti a raggiungere la più vicina officina o Centro di riparazione". Negli ultimi tre anni, Hankook è divenuto fornitore in primo equipaggiamento di Mercedes-Benz Trucks con 42 misure e di MAN (36 misure). Di quest'anno l'avvio del primo equipaggiamento della nuova gamma Scania. E non è finita: "Ci stiamo confrontando con altri costruttori", ha affermato Citarella.

Il team di **Hankook Tire Italia** al Saint Georges Premier di Monza. Secondo da destra e in alto, **Carlo Citarella**, Sales Director.

LA QUOTA DI MERCATO È PIÙ CHE RADDOPPIATA E IL 2016 SI E CHIUSO CON UN FATTURATO DI CIRCA 150 MILIONI

Italia vera punta di diamante nella strategia di crescita Hankook

Nella crescita che sta registrando in Europa il marchio Hankook, l'Italia sta dando un decisivo contributo, con numeri che dimostrano come il nostro Paese rappresenti un autentico volano per la forte presenza del produttore premium: in Europa Hankook viaggia su una quota del 10 per cento, in Italia siamo all'11,9 per cento.

"Nel 2016 - ha illustrato Carlo Citarella, Direttore Commerciale di Hankook Tire Italia - abbiamo chiuso con un fatturato di circa 150 milioni di euro, 53 dipendenti e sette specialisti Truck che affiancano la Rete di rivenditori per l'assistenza alle flotte. La nostra strategia si basa sulla vicinanza ai clienti".

Negli ultimi sei anni la quota di mercato di Hankook è più che raddoppiata. "Sin dagli anni della crisi - prosegue Carlo Citarella - cresciamo sempre più del mercato: così era nel 2010, anno nel quale si è registrato un autentico crollo del mercato, così è oggi a fronte della ripresa in atto. Per un'azienda giovane come la nostra, questi risultati sono estremamente incoraggianti, soprattutto perché si basano sull'utilizzo del prodotto: una volta che un cliente mette alla prova i nostri pneumatici, ne rimane soddisfatto e li riacquista". La gamma Autocarro di Hankook segue la segmentazione per dimensioni e portata: segmento standard, medio e grande, rispettivamente per capacità di 90, 95 e 100 mc.

Nel suo intervento al Parco di Monza, in occasione della presentazione dell'edizione 2017 dell'Annuario Trucks&Vans, il Direttore Commerciale di Hankook Tire Italia ha sottolineato alcune indicazioni che muoveranno il settore nei prossimi anni.

"Il camion - ha dichiarato Carlo Citarella - sta diventando sempre più aerodinamico: nei prossimi anni le richieste del mondo del trasporto saranno basate su maggior comfort di guida e basse emissioni, tenendo ferme le elevate performance. Al pneumatico si richiede il trasporto di un peso sempre maggiore, sempre più volume, altezza del pianale di carico sempre più ridotta e maggiore capacità. La sfida di un produttore come Hankook sarà rispondere a tutte queste esigenze mantenendo l'efficienza nei consumi, la durabilità del pneumatico e le performance del veicolo".

IL PRODUTTORE TEDESCO ANCORA PROTAGONISTA DEL VEGA DAY

In scena l'innovazione tecnologica Voith

Si rinnova la partnership tra Voith e Vega Editrice in occasione della presentazione della nona edizione dell'Annuario Trucks & Vans. L'appuntamento monzese è stata per la multinazionale tedesca, e in particolare per la filiale Voith Turbo Italia, l'occasione per festeggiare il 150esimo anniversario di fondazione. Era il 27 gennaio 1867 quando Friedrich Voith diede inizio a una storia di successo, quella di un'azienda di famiglia divenuta player globale sui mercati energia, oil & gas, carta, materie prime e trasporti & automotive.

Il Vega Day ha offerto una preziosa occasione a Voith Turbo Italia per richiamare l'attenzione dei numerosi partecipanti all'evento monzese sul fatto che il 2017 è l'anno in cui Voith celebra il suo 150° anniversario. Un traguardo che poche aziende possono vantare e che testimonia la solidità e continuità del Gruppo tedesco. Era il 27 gennaio 1867 quando Friedrich Voith diede inizio a una storia di successo, quella di un'azienda di famiglia divenuta player globale sui mercati energia, oil & gas, carta, materie prime e trasporti & automotive.

Oggi Voith è una compagnia tecnologica globale con più di 20mila impiegati in oltre 60 Paesi e vendite consolidate per 4,3 miliardi di euro che ha fatto la storia industriale in molti dei suoi mercati di riferimento. Una compagnia familiare con forti valori e una cultura aziendale unica. Rispettosa del suo glorioso passato, consapevole del suo presente, Voith guarda al futuro con rinnovata attenzione seguendo il motto "Benvenuti nei prossimi 150 anni". Un posto di rilievo nei piani aziendali è occupato dalle applicazioni digitali. Per questo motivo, l'azienda ha creato la nuova divisione Digital Solutions che raccoglie tutte le attività del Gruppo nel settore IT, automazione, software e tecnologia dei sensori.

Una delle più recenti innovazioni Voith Turbo in tema di Retarder, presentata all'ultima edizione dello IAA di Hannover, è l'ECO-SWR, evoluzione del retarder secondario ad acqua SWR, frutto dell'ampio know-how dello specialista nella trasmissione di potenza per via idrodinamica. SWR è un dispositivo che opera all'insegna dell'efficienza energetica e del contenimento energetico su bus e truck. Il prodotto Voith è un retarder secondario che frena con l'acqua, utilizzando il raffreddamento del motore per gestire l'intero processo. Ciò significa che non necessita di un altro mezzo operativo addizionale e che è capace di performare oltre il 90 per cento di tutte le operazioni di frenatura del veicolo senza collegamento diretto. In aggiunta, Aquatarder SWR richiede solo la metà dello spazio di installazione se confrontato con il suo predecessore ed è di 35 kg più leggero. ECO-SWR è la nuova generazione di SWR con la caratteristica di poter essere disconnesso quando c'è un funzionamento al minimo. Ciò significa che, oltre al prezioso contributo in termini di sicurezza, bassi costi operativi e protezione ambientale, ECO-SWR garantisce un significativo apporto per l'ulteriore riduzione dei consumi di carburante e delle emissioni inquinanti dei veicoli. L'Aquatarder lavora con il liquido refrigerante del motore, i costi di esercizio sono minimi, nessuna manutenzione è richiesta così come nessuna sostituzione olio o altre attività di regolazione; nessun liquido aggiuntivo è necessario. La durata dei freni di servizio aumenta in modo significativo e il veicolo acquista valore in caso di rivendita. Il trasporto è più veloce, la potenza frenante è elevata già a basse velocità e si ha una riserva di sicurezza grazie a freni di servizio freddi sempre disponibili.

All'ultimo IAA di Hannover, Voith ha anche presentato due importanti innovazioni che incrementano notevolmente l'efficienza operativa dei suoi compressori ad aria bi-stadio. In particolare, Voith ha presentato il prototipo del nuovo compressore LP 560 equipaggiato con tecnologia "TwinSafe": una valvola di controllo aggiuntiva nel secondo stadio del compressore permette un ulteriore risparmio energetico in fase di lavoro a vuoto; così, è l'intera tecnologia che utilizza entrambi gli stadi del compressore che risparmia energia. L'innovativo sistema compressione bi-stadio di Voith, combinato al raffreddamento intermedio (inter-cooling), assicura un'elevata qualità dell'aria compressa e la riduzione del consumo di carburante. Un ulteriore vantaggio del principio bistadio è la durata in esercizio del compressore, da cui traggono vantaggio tutti gli operatori autobus e truck.

Altrettanto evoluto tecnologicamente è il cambio automatico DIWA.6, la risposta Voith alla richiesta crescente di veicoli puliti e attenti ai consumi, specialmente nel contesto delle specifiche Euro 6. Appositamente sviluppati per autobus di linea, i cambi automatici DIWA hanno i migliori requisiti per un funzionamento economico e di elevato comfort. Paragonato al suo predecessore, il DIWA.6 può risparmiare un ulteriore 5 per cento di carburante.

Oltre all'utilizzo del programma di marcia Senso-Top dipendente dalla topografia, i fattori di riduzione dei consumi sono: abbassamento in base alla effettiva necessità della pressione d'esercizio e management intelligente per lo start-up combinato con la funzione di folle automatica ottimizzata (ANS), per cui la trasmissione può rimanere disaccoppiata dal motore ancora più a lungo. Numerosi bus operator in Europa puntano sulla trasmissione Voith, anche in condizioni di utilizzo gravose, contando sulla disponibilità del cambio DIWA sui bus dei principali OEM's europei e mondiali. E fanno parte delle transport solution di Voith Turbo anche gli Smart Services, ovvero una serie di servizi incentrati sulla core competence di Voith: prestazioni ottimizzate, monitoraggio online dell'efficienza della driveline, manutenzione.

INTERVISTA / GIUSEPPE MILAZZO, PRESIDENTE CDA DELLA CONCESSIONARIA FIMI SPA

"Siamo ancora più competitivi grazie alla tecnologia d'avanguardia Voith"

Al Saint Georges Premier di Monza era presente anche l'ingegner Giuseppe Milazzo, Presidente del Consiglio di amministrazione della storica concessionaria Volvo Trucks di San Benedetto del Tronto e partner d'eccezione per il retarder Voith, vero e proprio valore aggiunto per i numerosi clienti del dealer marchigiano. Costituita nel novembre 1982 e operativa dal 1° aprile 1983, la Fimi, di cui sono fondatori e titolari Giuseppe Milazzo e Adriano Filesi, un passato comune nel settore delle macchine movimento terra, è oggi una consolidata realtà imprenditoriale impegnata nella vendita e assistenza non solo di veicoli industriali ma anche di autogru e piattaforme. "La collaborazione diretta con Volvo Trucks è iniziata nel 2003 - racconta l'ingegner Milazzo - al culmine di un processo di crescita e di accumulo di esperienze sul territorio. In concomitanza con l'avvio del mandato Volvo Trucks è iniziata la collaborazione con Voith, dal momento che i truck svedesi utilizzano il retarder Voith. Fimi è in grado di venire incontro alle esigenze di un settore in continua evoluzione e di una clientela sempre più esigente e specializzata. Parliamo di valore aggiunto perché conosciamo la complessità del mercato in cui da sempre operiamo con enormi soddisfazioni, sappiamo quanto valore riconoscere alla nostra immagine in termini di percezione che i nostri partner e la nostra clientela ci riconoscono quotidianamente, abbiamo la fortuna, la forza e le conoscenze per affiancare il nostro nome a quello di brand illustri e prestigiosi come appunto Volvo e Voith". "Oggi che vince la specializzazione spinta al massimo per rispondere alle esigenze sempre più stringenti della clientela - aggiunge Milazzo - avere al proprio fianco un produttore come Voith è garanzia di successo. Già i veicoli Volvo sono garanzia di affidabilità e sicurezza e noi vogliamo dare al cliente un ulteriore valore aggiunto con il retarder Voith, a sua volta garanzia di sicurezza e affidabilità. E' la strada intrapresa è quella giusta, dal momento che più del 70 per cento dei veicoli che vendiamo sono equipaggiati con il retarder Voith. La clientela apprezza anche il fatto che in Fimi è possibile trovare assistenza specialistica sia per i veicoli Volvo che per i prodotti Voith. La corretta manutenzione di strumenti tecnologici molto avanzati è infatti molto importante e per questo cerchiamo di trasmettere ai nostri clienti un concetto molto semplice: la manutenzione è essenziale per avere un prodotto sempre efficiente come quando l'ho acquistato". Nel 2016, Fimi ha consuntivato un fatturato di oltre 50 milioni di euro (il 10 per cento con attività service) e venduto 310 truck Volvo nuovi, di cui oltre 200 con retarder Voith. "Con Voith abbiamo un rapporto consolidato che vorrei in prospettiva accrescere per creare ulteriore fidelizzazione con il cliente per veicolare ancora di più il messaggio che noi forniamo soluzioni di trasporto complete per la profittabilità dell'azienda di settore", conclude Milazzo.

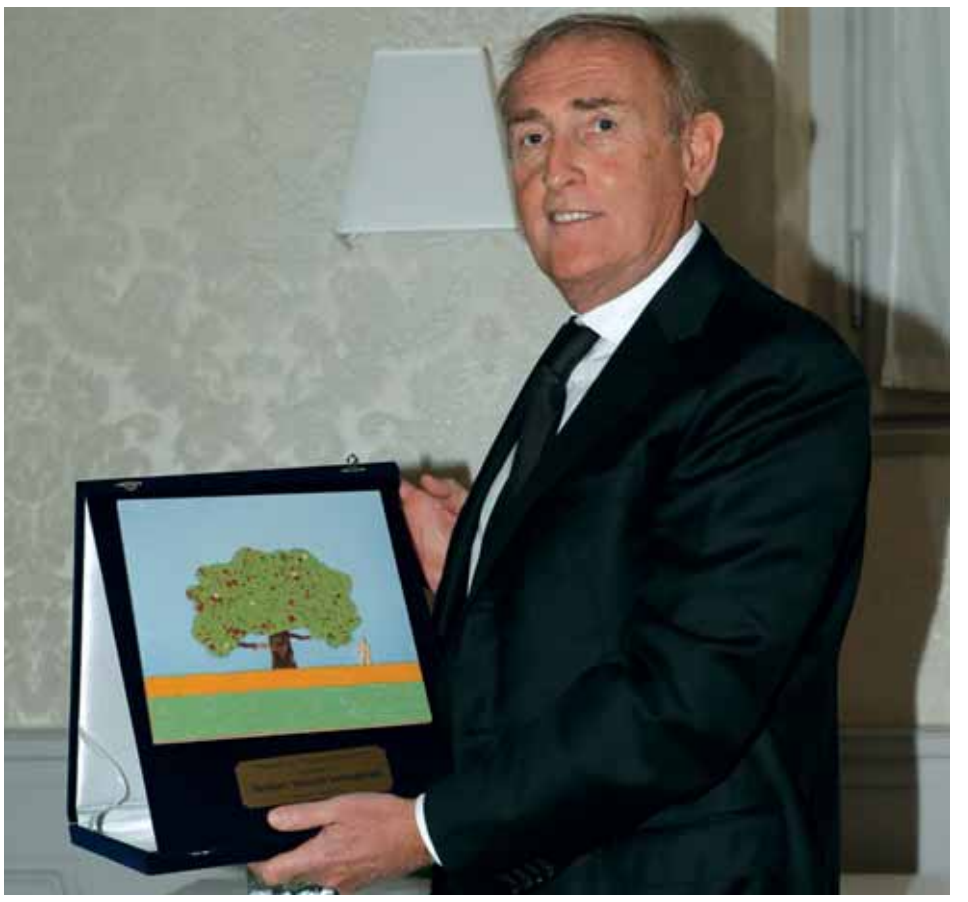
LA CONCESSIONARIA DI MOLTENO PUNTO DI RIFERIMENTO DI IVECO E FIAT PROFESSIONAL IN LOMBARDIA

Tentori, premio alla solidità

ALLA PRIMA EDIZIONE DEGLI AWARDS, NEL CONTESTO DELLA PRESENTAZIONE DELLA NONA EDIZIONE DELL'ANNUARIO TRUCKS & VANS, IL MONDO DEI TRASPORTI ASSEGNA UN RICONOSCIMENTO A UN'IMPORTANTE SOCIETÀ CHE RAPPRESENTA AL MEGLIO IL SETTORE GRAZIE A UNA CONSOLIDATA E APPREZZATA ATTIVITÀ PLURIDECENNALE NELLE PROVINCE DI MONZA BRIANZA, LECCO, COMO E IN PARTE MILANO NEL NOME DI IVECO E DI FIAT PROFESSIONAL.

Sono partiti alla grande gli Awards de Il Mondo dei Trasporti, nuova iniziativa del magazine che in occasione della consolidata presentazione dell'Annuario Trucks & Vans assegna importanti riconoscimenti alle aziende di settore che si sono distinte sul mercato per capacità innovativa, affidabilità e chiara e coerente visione del futuro. In occasione della prima edizione degli Awards de Il Mondo dei Trasporti, una delle due aziende premiata è stata la concessionaria Tentori Veicoli Industriali Spa con sede centrale a Molteno (Lc) e filiale a Monza, punto di riferimento di Iveco e Fiat Professional in tutta la Lombardia.

Superata la lunga crisi economica, che ha ridisegnato il settore del trasporto su gomma, sono tanti gli elementi di riflessione che emergono dall'analisi degli anni più difficili. Anni nei quali molte realtà del settore non hanno smesso d'investire, da una parte salvaguardando le risorse, dall'altra avendo sempre come riferimento un futuro più roseo. Il Mondo dei Trasporti ha voluto premiare la concessionaria Tentori Veicoli Industriali in quanto rappresentante di queste coraggiose e perseveranti realtà aziendali.



Massimo Tentori con il trofeo Awards 2017 de Il Mondo dei Trasporti.

La storia della società risale agli anni '50 ed è legata ai cinque fratelli Tentori che dopo aver aperto un'autofficina a Dolzago, in provincia di Lecco, si dedicano al commercio di auto, motociclette e infine autocarri. Alla fine del 1974 si concretizza il mandato per rappresentare Iveco e in quel periodo viene costituita la concessionaria Iveco "Colombo e Tentori Spa" sempre a Dolzago. Nel 1978, l'azienda si trasferisce a Molteno in un nuovo impianto. E a fine degli anni '80 la famiglia Tentori decide di rilevare l'intero pacchetto azionario della concessionaria che prende il nome di Tentori Spa.

Tentori fa parte di un gruppo composto da cinque famiglie imprenditoriali capitanate da Alfredo Capitani, Massimiliano Cingaro, Patrizio Dono, Massimo Tentori e Stefano Laggetta. Tentori opera nelle province di Monza Brianza, Lecco, Como e in parte Milano, Dono con ATL in quelle di Varese, Lecco, Como e Sondrio, Capitani e Laggetta con Milano Industrial su Pavia, Milano Nord, Est e Ovest. "Anche negli anni della crisi Tentori non ha fatto mancare il suo sostegno - ha detto Paolo Altieri, Direttore de Il Mondo dei Trasporti, nel consegnare il premio a Massimo Tentori - fornendo un servizio post-vendita accurato e puntuale e consigliando alle aziende di autotrasporto dei piani di acquisto sostenibili, che consentissero loro di essere pronti ad affrontare la ripresa".

Tentori Veicoli Industriali si occupa della commercializzazione di veicoli industriali Iveco, veicoli commerciali Fiat Professional, rimorchi e semirimorchi Schmitz, veicoli usati, ricambi originali nonché di tutte le attività di manutenzione e riparazione. La sede principale dell'azienda si trova a Molteno (Lc), a ridosso della SS36 Milano-Lecco, in un'area complessiva di circa 35.000 mq, di cui 15.000 coperti; a Monza è ubicata la filiale che ha una sede con uffici commerciali e officina alla periferia Est della città.

Tentori è in grado di soddisfare con tempestività le richieste di intervento dei clienti non solo grazie alle officine di Molteno e Monza, attrezzate con tutta la strumentazione necessaria alla riparazione dei sofisticati veicoli di nuova generazione, ma anche tramite il servizio 24 ore e la capillare rete di officine autorizzate distribuite nelle province di Como, Lecco, Milano e Monza Brianza. Inoltre, garantisce immediatezza nelle consegne di ricambi originali, riducendo notevolmente i tempi di intervento sui veicoli, grazie al fornitissimo magazzino di Molteno.

IL MONDO DEI TRASPORTI AWARD A LOGICOMPANY3

Per un paese sempre più InBlue

A RICEVERE L'ENCOMIO UN EMOZIONATO MICHELE AMBROGI, GIOVANE PRESIDENTE DELL'AZIENDA DI TRASPORTO CON HEADQUARTER A GUBBIO, SEDE DISTACCATA A PONTEDERA, HUB A PIACENZA, MASSA LOMBARDA, GENOVA E LA SPEZIA E UNA RETE DI OTTO FILIALI DISTRIBUITE LUNGO TUTTO IL CENTRO-NORD ITALIA. PRIMA IN EUROPA PER NUMERO DI VEICOLI A GAS NATURALE LIQUIDO (LNG), L'ANNO SCORSO LC3 HA LANCIATO IL PROGETTO INBLUE CHE CONIUGA INNOVAZIONE E SOSTENIBILITÀ AMBIENTALE.

LC3 Logicompany Trasporti, con headquarter a Gubbio, alle porte di Perugia, sede distaccata a Pontedera e hub a Piacenza, Massa Lombarda, Genova e La Spezia, prima flotta in Europa per numero di veicoli alimentati a gas naturale liquido, ha ricevuto il primo award che "Il Mondo dei Trasporti" assegna alle aziende di trasporto italiane. Fondata da Mario Ambrogi, personaggio carismatico e di grande esperienza nel settore, oggi al suo fianco c'è la seconda generazione rappresentata da Michele Ambrogi, giovane e motivato Presidente, caratterizzato da un forte orientamento alla sostenibilità del trasporto.

Particolarmente emozionato e affiancato dalla fidanzata Francesca, Michele Ambrogi ha ricevuto da Paolo Altieri, Direttore del nostro magazine, una ceramica realizzata dall'artista ligure Sandro Soravia. Un encomio che intende sottolineare il forte impegno profuso dall'azienda umbra che, autentico pioniere, per prima ha accettato la sfida di Iveco, iniziando nel 2011 a portare in strada gli Stralis LNG, prima nella versione NP (Natural Power) da 330 cv e oggi anche in quella più performante da 400 cv.

Michele Ambrogi riceve l'Awards 2017 de Il Mondo dei Trasporti assegnato a **Logicompany3**.

Su un parco di 172 veicoli complessivi, LC3 possiede una flotta di 70 veicoli a metano liquido. Di questi quaranta unità di Stralis da 330 cv, operativi per gli hub di Piacenza, Massa Lombarda, in provincia di Ravenna, Genova e La Spezia e trenta unità del modello Stralis da 400 cv lanciato da Iveco alla fine dello scorso anno, veicoli operativi tra Toscana e gli hub di Piacenza, Massa Lombarda, Genova e La Spezia.

SULLA VETTA DELL'EUROPA

Numeri che consentono all'azienda umbra di raggiungere la vetta della classifica europea quanto a numeri di veicoli a metano presenti nel parco mezzi. L'ultima fornitura risale a febbraio scorso: trenta Stralis da 400 cv, di cui i primi dieci consegnati a LC3 dalla Concessionaria Luigi Bacchi a Piacenza nella sede di CRP (Centro Ripartizioni Piacentino) alla presenza di Pierre Lahutte, Brand President Iveco.

Nel novembre dell'anno scorso LC3 ha lanciato il progetto "Costruire il Futuro InBlue" che coniuga innovazione e sostenibilità ambientale. "Un programma - spiega Michele Ambrogi - che rappresenta la sintesi della visione aziendale e la conferma dell'attitudine a continuare a investire in ricerca e sviluppo. Stiamo lavorando al fianco d'istituzioni autorevoli nell'ambito dello sviluppo sostenibile, così come in futuro lo faremo con i più importanti centri universitari italiani".

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 milioni 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: il biometano liquido, nuova frontiera della propulsione alternativa in grado di incrementare la tutela ambientale.

MAN TRUCKNOLOGY DAYS 2017

La sfilata delle innovazioni

A Monaco è andata in scena la nuova edizione del tradizionale appuntamento del Leone che ha offerto la possibilità di vedere e provare ben 170 veicoli allestiti per diversi settori d'impiego. Tra questi anche diverse declinazioni del nuovo van TGE. Al centro della tre giorni tedesca le innovazioni introdotte nel 2017.

FABIO BASILICO
MONACO

Il Truck Forum MAN di Monaco ha ospitato ancora una volta i Trucknology Days, tradizionale appuntamento che MAN Truck & Bus organizza dal 2008 per mostrare al pubblico degli addetti ai lavori lo stato dell'arte della sua produzione.

Focus dell'edizione 2017 sono le innovazioni tecnologiche introdotte quest'anno declinate attraverso una gamma ampia e diversificata di show truck variamente allestiti e in grado di mostrare chiaramente qual è il know how MAN nei settori più disparati, dal trasporto lungo raggio alla distribuzione urbana, dal cava-cantiere ai trasporti pesanti, dal settore foreste a quello agricolo, dai servizi municipali e al settore emergenze.

In mostra anche l'ultimo arrivato della grande famiglia MAN, il van TGE, che insieme ai fratelli maggiori è stato protagonista anche nell'area test drive per le prove di guida. Ovviamente, un importante spazio è stato riservato a MAN Services, con le molteplici soluzioni di trasporto pensate per ottimizzare il lavoro delle aziende. E se di innovazioni si parla, non potevano mancare le novità della tecnologia della connessione: Rio, il nuovo brand dedicato alla logistica connessa di Volkswagen Truck & Bus Group, ha dimostrato a che punto è arrivato il progresso delle cosiddette "performance connesse" nell'industria dei trasporti.

Agli operatori del lungo raggio, MAN ha mostrato come il TGX EfficientLine 3 trattore con semirimorchio sia attivamente impegnato nella riduzione del Total Cost of Ownership. Nel corso dei test che MAN ha organizzato attraverso l'Europa, il TGX EfficientLine 3 ha registrato un risparmio di carburante del 6,35 per cento in confronto al suo predecessore. Il motore più potente associato all'introduzione dello standard di emissioni Euro 6c e all'incremento dei valori di coppia contribuiscono alle ottimali performance del veicolo. Inoltre, la connessione tra cruise control MAN EfficientCruise e MAN EfficientRoll incrementa notevolmente il potenziale di efficienza. Un altro componente essenziale è la nuova generazione del cambio TipMatic, anche in questo caso orientata al massimo risparmio.

La risposta di MAN alle esigenze degli operatori del settore chiave della distribuzione urbana è stata ben illustrata ai Trucknology Days 2017, dove è stata esposta un'ampia serie di configurazioni basate su TGL, TGM e TGS, a due o tre assi. Le ampie possibilità di impiego dei veicoli MAN dimostrano la grande attenzione che la Casa bavarese riserva a un settore di rilievo e costantemente in evoluzione come quello della distribuzione urbana delle merci. MAN intende così rispondere nel migliore dei modi alla necessità degli operatori di avere soluzioni di trasporto che sappiano conciliare diversi parametri di impiego e norme sempre più stringenti in materia di inquinamento e traffico all'interno degli spazi cittadini.

Con oltre 30 veicoli, il settore delle costruzioni ha occupato uno spazio di rilievo ai Trucknology Days 2017. Una delle innovazioni messe in campo dai diversi veicoli esposti a Monaco è la combinazione del sistema MAN HydroDrive con la trasmissione automatica TipMatic, con la possibilità di scegliere tra i due programmi di cambio "Onroad" e "Offroad". MAN HydroDrive è la soluzione dell'asse anteriore a trazione idrostatica per un aumento della trazione e un effetto frenante su terreni fuoristrada molto ripidi. MAN offre il maggior numero di varianti di questo sistema disponibili sul mercato, per veicoli a due, tre e quattro assi della gamma TGS e per autoarticolati a due e tre assi della gamma TGX. HydroDrive è la soluzione ideale se il veicolo viene utilizzato per lo più su strade asfaltate e la trazione supplementare serve solo raramente. Il vantaggio della trazione anteriore idrostatica si mostra in particolare quando si tratta di affrontare salite su strade sterrate senza carico e le ruote posteriori pattinano perché alleggerite. In presenza di discese, il sistema HydroDrive trasmette l'effetto del freno motore sull'asse anteriore per una maggiore sicurezza e stabilità laterale su fondo scivoloso e quindi un migliore controllo del veicolo. L'HydroDrive combinato con il cambio TipMatic trova impiego ideale anche nel settore agricolo e delle attività forestali, dove i veicoli impiegati devono essere in grado di garantire performance ottimali in condizioni operative difficili e complesse.

E la tecnologia MAN dimostra ulteriormente le sue potenzialità nel settore dei trasporti pesanti. Qui spiccano le soluzioni proposte dal TGX equipaggiato con un propulsore performante come il D38 con potenze declinate in 540, 580 e 640 cv.

Circa 20 veicoli hanno mostrato le soluzioni MAN nel settore dei servizi municipali e d'emergenza: mezzi per raccolta rifiuti, pulizia e manutenzione strade, servizi antincendio, solitamente su base TGM e TGS. Il TipMatic Collect è particolarmente indicato per i veicoli impiegati nella raccolta rifiuti. Il nuovo automatico include una strategia di cambio specifica progettata per essere impiegata su veicoli soggetti e continui stop and go nel passaggio da una zona di carico a un'altra. MAN offre anche un'ampia gamma di chassis per veicoli d'emergenza; anche in questo caso la soluzione HydroDrive combinata con TipMatic è importante per assicurare la piena operatività di mezzi impiegati in attività di assoluta necessità.

Infine, il Truck Forum di Monaco ha ospitato anche la flotta "Trucks to go", ovvero i nuovi veicoli delle gamme TGL, TGM, TGS e TGX con carrozzerie approvate direttamente da MAN. Un'offerta pronta e subito disponibile che consente ai clienti di accelerare le procedure di ordinazione di un veicolo, accorciando di molto i tempi di attesa. Sul sito man-truckstogo.com è possibile visionare con immediatezza la configurazione del veicolo che si desidera, avendo a disposizione informazioni facilmente accessibili. Negli ultimi due anni MAN ha venduto oltre 1.200 truck utilizzando lo speciale canale di marketing "Truck sto go".

Un **TGS** 8x8 in azione. La gamma **MAN** è oggi ancora più rispondente alle esigenze del mercato.

Roadshow 2017

Dimostrazione di forza

Dal 2008 i Trucknology Days sono il tradizionale punto di partenza della nuova dimostrazione sul campo della forza dei camion del Leone. Si chiama MAN Trucknology RoadShow 2017 il nuovo tour europeo che vede coinvolti 52 veicoli delle gamme TGL, TGM, TGS e TGX impegnati nel dimostrare tutte le innovazioni tecnologiche introdotte dal costruttore nel model year 2017. Inoltre, i veicoli del roadshow rappresentano uno spaccato della varietà di possibilità offerte da MAN nei settori distribuzione e lungo raggio, edilizia, trasporti pesanti, agricoltura, foreste e servizi municipali. Le organizzazioni di vendita MAN distribuite nel continente presenteranno la loro flotta durante gli eventi e le dimostrazioni che verranno organizzate nelle varie tappe del tour. E naturalmente i clienti potranno effettuare test drive e provare di persona le qualità dell'offerta MAN nei diversi settori di applicazione.

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 FOTOCOMPOSIZIONE
Varano, Busto Garolfo (Milano)
STAMPA
Reggiani spa, Brezzo 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 Muggiò; Codice IBAN: IT 21 V 02008 33430 000041141143 - Poste Italiane Spa - Sped. in Abbonamento Postale - D.L. 353/2003 (conv. in L. 27/02/2004 N. 46) Art.1, comma 1, DCB Milano - Distribuzione GE.MA Srl: Burago di Molgora (MB).

BRIDGESTONE

Risparmia carburante ...
Chilometro dopo chilometro ...

Fino al 5%* di risparmio di carburante rispetto all'attuale gamma Ecopia.

La nuova gamma di pneumatici Ecopia consente di risparmiare ancora più carburante e contribuisce a ridurre le emissioni di CO_2. Una svolta nelle eco performance! Bridgestone, il tuo partner per una condotta più responsabile verso l'ambiente.

(*) Basato sui risultati del test TÜV SÜD e su test comparativi interni tra l' ECOPIA H-STEER 001, l' ECOPIA H-DRIVE 001 e l' ECOPIA H-TRAILER 001 con la gamma Ecopia precedente (rispettivamente l' R249 Ecopia, l' M749 Ecopia e l' R109 Ecopia, nelle misure 315/70 R 22.5 e 385/55 R 22.5).

ECOPIA

BRIDGESTONE EUROPE NV/SA, ITALIAN BRANCH
Via Energy Park, 14
20871 Vimercate (MB)

www.bridgestone.it

IVECO SI AGGIUDICA L'NGV GLOBAL INDUSTRY CHAMPION

Il gas naturale sempre più vincente

NGV Global, l'Associazione Internazionale per il Gas Naturale, ha premiato Iveco per i 20 anni di lavoro pionieristico svolto nel campo dello sviluppo di un'intera gamma di veicoli a gas naturale, dai veicoli leggeri, medi e pesanti agli autobus. Il board di NGV Global ha scelto Iveco basandosi su vari criteri, tra cui i progressi raggiunti nell'impiego del gas naturale come combustibile alternativo e il contributo all'espansione del mercato dei veicoli a gas naturale a livello mondiale.

FABIO BASILICO
ROTTERDAM

Ancora riconoscimenti per Iveco e per il suo impegno nello sviluppo di veicoli a gas naturale. Nell'ambito della conferenza NGV Global 2017, svoltasi in marzo a Rotterdam, nei Paesi Bassi, NGV Global, l'Associazione Internazionale per il Gas Naturale, ha assegnato una serie di premi per il settore: Iveco ha ricevuto l'"NGV Global Industry Champion", un riconoscimento per i 20 anni di lavoro pionieristico svolto nel campo dello sviluppo di un'intera gamma di veicoli a gas naturale, dai veicoli leggeri, medi e pesanti agli autobus.

NGV Global rappresenta il settore dei veicoli a gas naturale in tutto il mondo e si occupa di promuovere l'utilizzo del gas naturale e del biometano nei trasporti, con l'obiettivo di migliorare l'efficienza e la sicurezza dei veicoli in ogni ambito. Il premio viene assegnato ogni due anni dall'Associazione in riconoscimento delle iniziative e dei programmi realizzati dalle aziende al fine di sviluppare e migliorare il settore del gas naturale in tutto il mondo. Mentre nelle precedenti occasioni, l'"NGV Global Industry Champion" era stato conferito a individui e società che avevano ricoperto un ruolo significativo nello sviluppo del settore nelle proprie regioni, quest'anno il premio ha riconosciuto l'impegno di aziende leader con una presenza globale nell'ambito dei trasporti a gas naturale.

NGV Global rappresenta gli interessi di quasi 350 associati in tutto il mondo. Dalla sua nascita nel 1986 a oggi, il numero di veicoli alimentati a gas naturale nel mondo è cresciuto da quasi zero a più di 23 milioni. Nei prossimi anni, NGV Global prevede una crescita continua a livello globale, verso l'obiettivo di 65 milioni di veicoli circolanti alimentati a gas naturale entro il 2030. Il board dell'Associazione ha scelto Iveco basandosi su vari criteri, tra cui i progressi raggiunti nell'impiego del gas naturale come combustibile alternativo e il contributo all'espansione del mercato dei veicoli a gas naturale a livello mondiale. Nella sua valutazione, la giuria ha considerato l'impatto delle attività del brand a livello nazionale, regionale e globale.

"L'impegno di Iveco verso il gas naturale, dimostrato dall'offerta di un'intera gamma di veicoli commerciali alimentati a gas naturale (compreso il biometano), contribuisce notevolmente alla riduzione delle emissioni legate ai trasporti - ha dichiarato Diego Goldin, Executive Director di NGV Global - Ci auguriamo che questo premio non venga soltanto considerato un riconoscimento dei traguardi raggiunti, ma anche l'inizio di un nuovo capitolo per incoraggiare ulteriormente l'adozione e lo sviluppo delle tecnologie a gas naturale in futuro".

Pierre Lahutte, Iveco Brand President, ha commentato: "Siamo orgogliosi che sia stato riconosciuto il nostro impegno nello sviluppo del gas naturale come carburante per il trasporto sostenibile. In un'epoca in cui molte aziende sono alla ricerca di soluzioni di alimentazione alternative e di modalità differenti per rendere tecnologicamente ed economicamente sostenibile la propulsione elettrica o a idrogeno, il gas naturale dimostra di essere semplicemente la soluzione più matura, ragionevole e conveniente oggi sul mercato, in grado di garantire importanti risultati 'well-to-wheel' (cioè considerando tutta la filiera, dalla produzione all'utilizzo) in termini di riduzioni delle emissioni di CO2, che potrebbero diventare ancora più significative con l'impiego del biometano. Iveco lavora allo sviluppo di questo carburante sostenibile da oltre 20 anni e, attualmente, conta già 16mila veicoli operativi in Europa alimentati a gas naturale o a biogas".

Pierre Lahutte, primo da destra, durante la cerimonia di consegna del premio a **Iveco** "NGV Global Industry Champion".

Iveco è leader mondiale nei veicoli commerciali a gas naturale e il primo costruttore a offrire una gamma completa di modelli a metano, dai veicoli leggeri ai veicoli pesanti e agli autobus. L'obiettivo fondamentale della strategia di prodotto del brand è quello di fornire ai propri clienti i veicoli necessari per raggiungere la sostenibilità sul piano ambientale ed economico. Proprio per questo motivo il brand ha registrato un'impennata del tasso di adozione della tecnologia a gas naturale in tutta Europa e non solo, da parte sia di clienti nuovi sia di clienti esistenti. Grazie alla sempre maggiore disponibilità in Europa, del bioCNG (biogas naturale compresso) e del bioLNG (biogas naturale liquefatto) gli autotrasportatori e le aziende di trasporto pubblico potranno contare su flotte a impatto quasi zero in termini di CO2 e contribuire all'indipendenza energetica, combattendo il cambiamento climatico.

Il premio "NGV Global Industry Champion" è l'ultimo di una lunga serie di recenti riconoscimenti ottenuti da Iveco in ambito nazionale e internazionale. Stralis NP (Natural Power), il primo veicolo alimentato a gas progettato per trasporti a lunga distanza, ha ottenuto il premio "Project of the Year 2017" nell'ambito degli European Gas Awards of Excellence, nonché il premio "Vehículo Industrial Ecologico del Año 2017" in Spagna, oltre ad altri importanti riconoscimenti ai Green Fleet Awards 2016 nel Regno Unito. Il nuovo Eurocargo alimentato a gas naturale compresso (CNG) si è aggiudicato il premio "Sustainable Truck of the Year 2017".

24 V8 PER I VEICOLI ANTINCENDIO DEGLI AEROPORTI DI NEW YORK E DEL NEW JERSEY

Massime performance, garanzia Scania

VALENTINA MASSA
NEW YORK

Massimi livelli di performance e affidabilità: sono questi i requisiti che deve avere un motore per essere il candidato ideale a dare vita a un veicolo antincendio aeroportuale. La scelta del fornitore deve essere quindi molto ponderata. Il colosso americano Oshkosh Airport Products ha scelto Scania per la realizzazione di nuovi veicoli antincendio destinati agli aeroporti di New York e del New Jersey.

Scania è pronta a consegnare 24 motori V8 da 16 litri da montare sui nuovi veicoli antincendio aeroportuali Striker 6x6 e Striker 4x4. I motori, gli Scania DC16 085A 01-02A da 566 kW a 2.100 giri/min, sono ottimizzati per il gruppo propulsore di Oshkosh e conformi alla normativa US Tier 4 Final.

I veicoli ARFF saranno operativi presso gli aeroporti di New York (John F. Kennedy International Airport) e del New Jersey (LaGuardia International Airport and Teterboro Airport). Art Schuchert, Sales & Marketing Director di Scania Usa, evidenzia con entusiasmo la collaborazione tra le due aziende in questa operazione.

I nuovi veicoli rappresentano un ulteriore passo nella partnership di Scania con Oshkosh, colosso storico di livello internazionale, leader nella fabbricazione di veicoli pesanti speciali.

Oshkosh ha scelto Scania per una ragione molto semplice, come spiega Jeff Resch, Vice President e General Manager di Oshkosh Airport Products: "Scania ha una reputazione di qualità, performance e servizio di altissimo livello, ecco perché abbiamo scelto senza incertezza di installare i motori dell'azienda svedese in tutte le configurazioni Striker".

"La potenza e la coppia sono fattori primari per i motori che vengono montati su questi veicoli di pronto intervento - sottolinea Riccardo Moraglia, Responsabile Commerciale Motori di Italscania - Ciò ne determina infatti la loro prontezza operativa in caso d'incendio, incrementando in maniera sostanziale le possibilità di raggiungere gli scopi per i quali sono stati progettati. I motori Scania rappresentano una vera e propria garanzia in termini di affidabilità e prestazioni, elementi chiave soprattutto quando si parla di veicoli pensati per interventi in situazioni estremamente critiche e di massima emergenza".

NUOVO STRALIS XP

ALL BLACKS LIMITED EDITION

GUIDA UN CAMPIONE. DIVENTA UN CAMPIONE.

NUOVO STRALIS XP

-11,2%

DI CONSUMO CARBURANTE

TÜV SÜD ha convalidato il metodo impiegato da IVECO per la misurazione comparativa del consumo di carburante

Maggiori informazioni sul sito:
www.tuev-sued.de/vergleichstest_iveco

Auto Service

NUOVO STRALIS XP. TCO_2 CHAMPION.

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

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

MASSIMA AFFIDABILITÀ

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

GARANZIA UPTIME

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

TCO_2 LIVE

Una nuova gamma di servizi per i gestori delle flotte

Creato per celebrare il forte legame che unisce IVECO alla squadra di rugby degli All Blacks, il Nuovo Stralis XP All Blacks Limited Edition, disponibile in un numero limitato di esemplari, condivide gli stessi valori in termini di determinazione, affidabilità, prestazioni e spirito di squadra che appartengono ai leggendari campioni Neozelandesi.

Numero verde
800-800288
lun-ven 8-20 / sabato 8-12

IVECO
EUROPEAN SUPPORTER OF THE ALL BLACKS
ALL BLACKS

IVECO
Il tuo partner per un trasporto sostenibile

MERCEDES-BENZ TRUCKS

Evolve la connessione

I VEICOLI INDUSTRIALI DELLA STELLA SONO SEMPRE PIÙ CONNESSI ED EFFICIENTI GRAZIE ALL'INTRODUZIONE DI TRE NUOVI SERVIZI DIGITALI CHE PERMETTONO DI MONITORARE E GARANTIRE LE CONSEGNE SU TUTTO IL TERRITORIO. IL TRUCK DATA CENTER 6, IL CERVELLO DEL VEICOLO COLLEGATO IN RETE DIALOGA CON IL SISTEMA RIVOLUZIONARIO DI MANUTENZIONE PREVENTIVA MERCEDES-BENZ UPTIME E CON L'INEDITA FLEET BOARD MANAGER APP.

FABIO BASILICO
ROMA

Mercedes-Benz è sempre più orientata al futuro. Ennesima prova è il fatto che i veicoli industriali della Stella sono sempre più connessi ed efficienti grazie all'introduzione di tre nuovi servizi digitali che permettono di monitorare e garantire le consegne su tutto il territorio. Il Truck Data Center 6, il cervello del veicolo collegato in rete dialoga con il sistema rivoluzionario di manutenzione preventiva Mercedes-Benz Uptime e con l'inedita Fleet Board Manager app che dà la possibilità di richiamare in tempo reale sul proprio smartphone informazioni utili sulla flotta di veicoli verificando che la consegna prevista sia andata a buon fine.

Presupposto per entrambi i servizi è dunque l'installazione sul veicolo del modulo di collegamento in rete Truck Data Center 6 che rappresenta il cervello dei truck "Always on" della Stella. Il suo compito è provvedere a un costante monitoraggio dello stato dei sistemi del veicolo e provvedere alla ricezione e all'invio di dati in tempo reale. Il modulo è, oggi, disponibile su ogni veicolo pesante Mercedes-Benz.

L'avveniristico **Mercedes-Benz Urban eTruck** raccoglie le più avanzate tecnologie applicate alla distribuzione di merci in ambito cittadino e si pone all'avanguardia anche nei servizi digitali.

Mercedes-Benz Uptime assicura il collegamento in rete intelligente e soprattutto predittivo tra il veicolo, la rete di assistenza Mercedes-Benz e l'azienda di trasporti del cliente. Diagnosi completamente automatiche eseguite durante la marcia garantiscono un monitoraggio costante in tempo reale sullo stato dei sistemi del veicolo, permettendo così di individuare in anticipo eventuali condizioni critiche. In questo modo, oltre a evitare guasti e riparazioni impreviste, è possibile ottimizzare ulteriormente la pianificazione delle soste in officina. Il servizio viene offerto sia singolarmente che in combinazione con tutti gli altri contratti di assistenza Mercedes-Benz. Se si profila la necessità di riparazioni o manutenzioni, Mercedes-Benz Service supporta immediatamente il cliente con una soluzione personalizzata, ad hoc sulla base della pianificazione del percorso e dello stato del veicolo. Per il cliente ciò si traduce in un sensibile miglioramento della pianificabilità di soste in officina e della connessa disponibilità dei veicoli. Se è imminente il rischio di un guasto a un veicolo, viene immediatamente informato il Customer Assistance Center (CAC) Mercedes-Benz a Maastricht (Paesi Bassi), che contatta subito uno dei referenti incaricati presso l'azienda del cliente. Il personale del CAC fornisce al cliente informazioni sul tipo di riparazione necessaria e sulle misure atte a evitare l'avaria del veicolo.

Se è necessaria una riparazione immediata, il CAC fornisce supporto nell'organizzare un appuntamento in officina che si adatti in modo ottimale al percorso del veicolo e all'ordine di trasporto del cliente, assicurandosi preventivamente che l'officina disponga delle risorse necessarie per poter eseguire immediatamente la riparazione. Così facendo è possibile evitare un eventuale guasto, riparare velocemente il veicolo e portare a termine l'ordine di trasporto nei tempi previsti. Con Uptime il Mercedes-Benz Service scelto dal cliente viene sempre contattato automaticamente dopo che viene riconosciuta in anticipo la necessità di un intervento. E tramite il portale clienti Mercedes-Benz Uptime, il cliente riceve sempre tempestivamente informazioni e suggerimenti pratici per quelle misure che può eseguire facilmente in autonomia. In questo modo il fleet manager o l'autista possono intervenire immediatamente, evitando così spese di riparazione e soste in officina non necessarie.

Con la nuova FleetBoard Manager App, Mercedes-Benz garantisce a tutti i clienti un accesso semplice, veloce e gratuito ai servizi di connettività. L'app per smartphone, oltre a fornire gratuitamente informazioni utili sulla flotta, quali ad esempio lo sfruttamento delle capacità a livello settimanale e la posizione dei singoli veicoli, mostra quali sono i risparmi potenziali sui costi. La FleetBoard Manager App è disponibile per Android (Google Play Store) e iOS (App Store) gratuitamente. La App comunica al cliente informazioni utili sulla sua flotta, ad esempio il chilometraggio totale percorso negli ultimi sette giorni confrontato con quello dei sette giorni precedenti. Vengono inoltre visualizzate le percorrenze massima e minima del veicolo. In questo modo il cliente può dedurre lo sfruttamento delle capacità della sua flotta nell'arco di tempo di una settimana. Insieme al chilometraggio, viene mostrato il consumo medio di carburante della flotta, oltre a consumo massimo e minimo del veicolo. In questo modo il cliente può dedurre qual è la forbice tra percorrenza e consumo di carburante per i singoli veicoli. A livello di flotta viene anche mostrata una percentuale che indica in che misura i veicoli riescono a contenere i consumi. La panoramica è strutturata in base a un semplice e chiaro raggruppamento di punteggi. Utilizzando questi dati, FleetBoard calcola in percentuale quanto carburante potrebbe essere risparmiato a livello di flotta grazie ai corsi della Profit Academy mirati per gli autisti. Un'informazione importante per individuare ulteriori potenziali di risparmio sui costi. L'app mostra anche l'impatto ambientale della flotta ed emissioni di CO2. In questo caso uno stile di guida predittivo assume un ruolo fondamentale, poiché indica altri modi per ridurre ulteriormente il consumo di carburante e le emissioni di CO2. La FleetBoard Manager App permette inoltre al cliente di individuare la posizione dei singoli veicoli. Altre funzioni, quali ad esempio il widget lite Mercedes-Benz Uptime, verranno aggiunte gradualmente a FleetBoard Manager tramite aggiornamenti software periodici. Mercedes-Benz Uptime lite, disponibile gratuitamente per tutti i clienti, comunica le necessarie misure Service relative a determinati materiali di consumo e componenti soggetti a usura del veicolo (ad es. livello dell'olio, lampadine, filtro aria, pastiglie freno, ecc.). Grazie a queste informazioni si intuisce facilmente come il collegamento in rete del veicolo semplifichi la gestione degli interventi di riparazione e manutenzione a livello flotta.

Daimler Trucks adotterà per tutti i marchi il modulo di collegamento in rete Truck Data Center 6, grande circa come un foglio A5, sulla base dell'architettura elettrica/elettronica standardizzata a livello internazionale. Il modulo, di serie per Mercedes-Benz Actros, riceve i dati da sensori, telecamere e altri dispositivi presenti a bordo del veicolo e li analizza per le finalità più diverse.

Rappresentando poi l'interfaccia per tutti i servizi in rete, presiede alla comunicazione del veicolo con l'esterno: come un moderno smartphone, il Truck Data Center 6 comunica tramite Bluetooth, segnale 3G o GPS con l'infrastruttura, altri veicoli e altre organizzazioni coinvolte nel processo di logistica. La standardizzazione del Truck Data Center 6 si propone di garantire la massima adattabilità, tramite software e app, alle esigenze dei clienti a livello locale: in future, il Truck Data Center costituirà la base per le soluzioni di connettività già esistenti di Daimler Trucks oltre che per i sistemi telematici di FleetBoard e Detroit Connect.

ALLA GUIDA DI DAIMLER TRUCKS NORTH AMERICA

ROGER NIELSEN NOMINATO PRESIDENTE E CEO

Roger Nielsen, 56 anni, è stato nominato Presidente and Ceo di Daimler Trucks North America e delle società collegate Freightliner Trucks, Western Star Trucks, Thomas Built Buses, Freightliner Custom Chassis Corporation and Detroit Diesel Corporation. Nielsen succede a Martin Daum divenuto membro del Board of Management di Daimler AG e responsabile per Daimler Trucks and Buses. Roger Nielsen vanta una solida esperienza professionale all'interno di Daimler Trucks North America. Dal 2001 è stato Chief Operating Officer responsabile per l'intero network produttivo della filiale nordamericana di Daimler così come di tutti i livelli operativi in materia di qualità, supplier management, logistica, ingegneria applicata. Roger Nielsen è entrato come ingegnere industriale in Daimler Trucks North America nel 1986 e da allora ha ricoperto svariate funzioni. Nielsen ha anche lavorato in Germania alla divisione veicoli commerciali di Daimler. Daimler Trucks North America è leader di mercato in Nord America: la sua quota di mercato nell'area Nafta è del 40,8 per cento.

Sistema antisbandamento e Attention Assist di serie Active Brake Assist 4 e Sideguard Assist

La sicurezza è la somma di tanti dettagli.

Active Brake Assist 4 e sistema di assistenza alla svolta sono disponibili a richiesta, a un prezzo vantaggioso in combinazione con i pacchetti di sicurezza. Per ulteriori informazioni rivolgetevi al vostro Mercedes-Benz Service di fiducia.

Mercedes-Benz

Trucks you can trust

SCANIA

Patto sostenibilità e profittabilità

GIANCARLO TOSCANO
SÖDERTÄLJE

Le vendite di veicoli Scania alimentati a carburanti alternativi e ibridi sono aumentate del 40 per cento nel 2016, anno di record con una quota di 5.000 unità immatricolate. "La richiesta di veicoli che supportano il cambiamento verso un trasporto maggiormente sostenibile è in continua crescita", ha commentato Henrik Henriksson, Presidente e Ceo di Scania.

Il Grifone, da sempre in prima linea sul fronte della mobilità sostenibile e delle propulsioni alternative, sta ottenendo importanti conferme dal mercato. L'ultimo dato ci dice che le vendite di veicoli alimentati a carburanti alternativi e ibridi sono aumentate del 40 per cento. Il 2016 è stato un anno di record con una quota di 5.000 veicoli immatricolati. "La richiesta di veicoli che supportano il cambiamento verso un trasporto maggiormente sostenibile è in continua crescita - ha commentato Henrik Henriksson, Presidente e Ceo di Scania - Al tempo stesso, è in costante aumento la richiesta di servizi in grado di supportare i proprietari di flotta nella riduzione dei consumi di carburante e, di conseguenza, dei costi e delle emissioni. Una dimostrazione del fatto che sostenibilità e profittabilità vanno esattamente di pari passo".

Va aggiunto che sono circa 40.000 gli autisti Scania che, nel corso del 2016, hanno partecipato ai corsi di formazione dell'azienda con l'obiettivo di apprendere uno stile di guida maggiormente efficiente. Un dato che evidenzia un incremento anno su anno del 30 per cento. Per oltre 25 anni Scania ha prodotto soluzioni di trasporto a carburanti alternativi fino ad arrivare, oggi, a offrire la più ampia gamma di sistemi di propulsione a carburanti alternativi presente sul mercato.

Il ruolo ecologistica ed efficientista del Grifone è ben visibile anche sul mercato italiano. "L'ecologia è importante - ha dichiarato in più di un'occasione Franco Fenoglio, Presidente e Amministratore delegato di Italscania - Basti pensare che a livello mondiale Scania ha lanciato una vera e propria offensiva per il controllo della CO2. Inoltre, va anche detto che Scania, da sempre molto forte nel lungo raggio, vuole essere protagonista in tutti i settori, compreso quello dei servizi urbani e ambientali. Questa politica ci ha permesso oggi di consuntivare delle belle soddisfazioni. La nostra è un'offerta all'avanguardia, con tutte le possibilità consentite dall'utilizzo di carburanti alternativi, dal metano CNG e LNG al biodiesel all'HVO (olio vegetale idrotrattato). Abbiamo poi lanciato l'autocarro ibrido Euro 6, una primizia di altissimo livello". "La determinazione di Scania nella creazione di un sistema di trasporto sostenibile è guidata da tre concetti chiave: trasporti intelligenti, efficienza energetica e utilizzo di combustibili alternativi - ha sottolinea Fenoglio - Tre elementi che correttamente combinati fra loro permettono di abbattere le emissioni di CO2, in maniera precedentemente mai immaginata. E per noi la sostenibilità significa anche redditività".

Il **P320 6x2 Hybrid** e in centro il **P340 6x2 CNG** a metano.

Il veicolo a tecnologia ibrida, approdato sul mercato italiano nel 2016, ha aperto nuove prospettive per la circolazione urbana, per le attività di consegna delle merci o per la raccolta dei rifiuti, in particolare nelle ore notturne. Risultati frutto della silenziosità dell'alimentazione solo elettrica, e del motore diesel a esso combinato e compatibile al 100 per cento con biodiesel e HVO. "I nostri clienti - ha detto ancora Fenoglio - chiedono economia e affidabilità del veicolo per via della necessità di ridurre i costi, e poi elevata assistenza. La sensibilità verso le tematiche ecologiche, che diventerà molto forte nel futuro, deve però partire non solo da costruttori e clienti ma anche dalla politica attraverso i regolamenti. Lavorare sull'abbattimento consumi è un primo atto. La politica ci deve dare la possibilità di investire per fare scelte di fondo che ci consentano di essere attori importanti anche sul fronte dell'ecologia".

L'autocarro ibrido Euro 6 alza il velo su una nuova tecnologia all'avanguardia. E apre importanti prospettive per quanto riguarda la circolazione urbana o in zone "zero emissioni", anche nelle ore notturne, grazie alla possibilità di percorrere 2 km con alimentazione solo elettrica, abbinata a un motore adatto all'uso di biodiesel. I sistemi di recupero dell'energia dalla frenata e il livello di autonomia sono stati studiati per garantire una lunga vita alla batteria e un abbattimento delle emissioni di CO2 nell'ambiente anche oltre il 90 per cento. Altrettanto importante è l'offensiva del Grifone nel competitivo settore in crescita del metano per autotrazione. Nel quartier generale di Södertälje ma anche nella sede di Italscania a Trento si parla si gas naturale compresso CNG e metano liquido LNG. All'edizione 2014 del salone Ecomondo di Rimini Scania ha acceso i riflettori su un trattore alimentato a gas naturale compresso, mentre l'anno successivo è stata la volta di un mezzo alimentato a gas naturale liquefatto LNG. Si trattava dello Scania G340, veicolo che ha tra i suoi maggiori punti di forza l'elevata autonomia, l'ottimale economia operativa, l'alta disponibilità di coppia fin dai bassi giri e, ovviamente, il basso impatto ambientale. trasporti intelligenti, efficienza energetica e utilizzo di combustibili alternativi.

Scania promuove un'organizzazione più "smart" del trasporto anche attraverso gli avanzati sistemi di connettività che consentono l'ottimale monitoraggio della flotta. L'efficienza energetica del resto fa riferimento sia all'innovazione tecnologica che all'uso ottimizzato del veicolo. Il tutto a beneficio delle aziende, dei cittadini e ovviamente dell'ambiente.

Nell'anno del suo 125esimo anniversario, Scania ha celebrato il più importante lancio di prodotto di sempre con l'introduzione della nuova generazione di autocarri, la più efficiente dal punto di vista energetico mai prodotta dall'azienda svedese. "Il 2016 è stato un anno memorabile nella storia di Scania e ha segnato l'inizio di un nuovo capitolo - ha detto ancora Henriksson - Scania, già leader di mercato, ha saputo ridefinire il concetto di eccellenza per i veicoli pesanti grazie all'introduzione di una nuova generazione di autocarri e servizi che ci consentirà di guidare il cambiamento verso un sistema di trasporto sostenibile".

Il Report annuale sulla sostenibilità del 2016 evidenzia come la sostenibilità sia fortemente radicata nelle operazioni di Scania e sottolinea l'impegno dell'azienda nei confronti della società. Un impegno, che si concretizza nell'offrire soluzioni di trasporto sostenibili che consentono ai clienti di incrementare i propri livelli di profittabilità.

I DATI 2016 FEDERMETANO SUI VEICOLI A GAS IN CIRCOLAZIONE IN ITALIA

Il metano viaggia oltre il milione

Nel 2016 i veicoli a metano in circolazione in Italia hanno superato il milione di unità, attestandosi a quota 1.005.809. Lo comunica l'Osservatorio Federmetano, Federazione nazionale distributori e trasportatori di metano, che ha elaborato le informazioni sulla base di dati Aci. "Il parco circolante di veicoli alimentati a gas naturale nel nostro Paese - spiega in una nota Federmetano, che nel 2018 festeggerà i 70 anni di attività - ha sperimentato una forte crescita negli ultimi anni, passando dalle 723.000 unità del 2010 a superare quota 1 milione di unità nel 2016, con un aumento percentuale del 38,9 per cento. Tale crescita ha però subìto un forte rallentamento negli ultimi due anni, in cui le immatricolazioni di nuovi veicoli a metano sono molto diminuite".

È per questo che il Presidente di Federmetano Licia Balboni ribadisce l'importanza strategica del metano sia per raggiungere gli obiettivi che il nostro Paese si è posto in termini di riduzione dell'impatto ambientale dei trasporti su strada sia perché il settore del metano per autotrazione rappresenta un fiore all'occhiello per l'economia italiana che esporta i suoi prodotti in tutto il mondo. "Al metano deve essere riservata maggiore attenzione, sia nelle sedi istituzionali sia da parte dei media - dice Licia Balboni - Per sostenere l'intero comparto, Federmetano ha fatto proposte precise per l'aggiornamento della Strategia Energetica Nazionale, come il mantenimento degli attuali livelli di accisa, la promozione di misure per indicizzare lo sviluppo della rete di CNG e di LNG in aree in cui è carente, le modifiche normative per la variazione dei regime penali (CG), per la flessibilizzazione del conferimento della capacità di trasporto, per la semplificazione e la velocizzazione dell'allaccio ai metanodotti e le modifiche della tariffa di accesso alla rete di distribuzione. Inoltre propone l'armonizzazione delle norme regionali in materia di tassa automobilistica".

UN PARTNER AFFIDABILE PER SOLUZIONI
FINANZIARIE E ASSICURATIVE PERSONALIZZATE.
“FINALMENTE UN FINANZIAMENTO CHE HA I MIEI STESSI NUMERI”
Grazie alla conoscenza delle specifiche esigenze finanziarie del settore dei trasporti, Scania Finance fornisce soluzioni finanziarie e assicurative personalizzate garantendo costi prevedibili e rischi sostenibili nel corso dell’intero ciclo di vita dei veicoli.
SCANIA.
PER L’UNICA IMPRESA CHE CONTA. LA TUA.
SCANIA

IVECO

Destinazione Africa Orientale

ANNUNCIATI L'ESPANSIONE DELLA PRESENZA IN AFRICA ORIENTALE E L'INIZIO DI NUOVE OPERAZIONI INDUSTRIALI E COMMERCIALI IN KENYA A FIANCO DEL NUOVO PARTNER, GLOBAL MOTORS CENTRE LIMITED (GMC), PARTE DEL GRUPPO TRANSAFRICA MOTORS LIMITED (TAM). LA GMC SI OCCUPERÀ DELL'ASSEMBLAGGIO E DELLA DISTRIBUZIONE DI DAILY, EUROCARGO E TRAKKER NELL'AREA.

M.S. ALTIERI
NAIROBI

La vocazione internazionale di Iveco è stata ancora una volta confermata dall'annuncio dell'espansione della propria presenza in Africa Orientale e l'inizio di nuove operazioni industriali e commerciali in Kenya a fianco del nuovo partner, Global Motors Centre Limited (GMC), parte del gruppo TransAfrica Motors Limited (TAM). La GMC si occuperà dell'assemblaggio e della distribuzione di Daily, Eurocargo e Trakker nell'area. L'iniziativa andrà a consolidare ulteriormente la posizione di leadership del marchio Iveco sul territorio dove, sin dagli anni Settanta del secolo scorso, ha saputo stabilire una solida presenza sui mercati grazie a partnership di successo, come la joint venture in Etiopia con la società AMCE (Automotive Manufacturing Company of Ethiopia).

L'annuncio è stato dato in occasione di una conferenza stampa che si è svolta a fine marzo presso l'Hotel InterContinental di Nairobi alla quale erano presenti i rappresentanti della stampa nazionale e le autorità istituzionali. Iveco, durante l'evento, ha illustrato i propri piani per il mercato keniota, la cui strategicità per il business dei veicoli commerciali è cresciuta notevolmente nel tempo. L'Ambasciatore italiano in Kenya, Mauro Massoni, l'Addetto commerciale, Paolo Rotili, e il Direttore della Kenya Investment Authority, Moses Ikiara, presenti alla conferenza stampa, hanno accolto con favore l'impegno del costruttore in Kenya.

Global Motors Centre Limited è parte di un gruppo, TransAfrica Motors Limited, che rappresenta uno dei maggiori concessionari automobilistici in Africa orientale, nonché società autorizzata per l'assemblaggio di autoveicoli dotata di uno stabilimento dedicato per l'attività. Grazie al supporto di Iveco e dei suoi team internazionali, Global Motors Centre Limited potrà fornire un servizio rapido, efficiente e affidabile ai clienti Iveco attraverso la sua rete di filiali, officine e showroom moderni e ben equipaggiati che si trovano in aree strategiche delle città principali e sono gestiti da addetti alle vendite preparati e tecnici qualificati.

Fabio De Serafini, Business Director Iveco per l'Africa e il Medio Oriente, ha dichiarato: "Siamo molto lieti di essere qui oggi, per gettare le basi di una presenza solida e in continua crescita di Iveco in Kenya a fianco del nostro partner Global Motors Centre, che a sua volta si avvale del supporto e dell'esperienza di TransAfrica Motors, società stimata, dotata di una solida capacità finanziaria e caratterizzata da una spiccata proattività nel perseguire insieme a noi le migliori opportunità commerciali sul mercato. Siamo fiduciosi che, insieme, saremo in grado di soddisfare pienamente le esigenze dei nostri clienti, grazie alla rinnovata presenza locale, alla competenza del personale e alla nostra attitudine verso le più innovative tendenze del settore".

Iveco ha dimostrato negli anni una concreta capacità di adattamento al cambiamento. Il lancio in Kenya conferma ancora una volta la vocazione del brand a presentarsi come uno dei principali player a livello internazionale, nel continuo rispetto dei propri valori intrinseci quali tecnologia, costo totale di esercizio, sostenibilità e partnership commerciale. L'attenzione riservata ai mercati africani dimostra altresì l'estesa vocazione strategica del costruttore torinese, sempre pronto ad affrontare nuove sfide.

LE IMMATRICOLAZIONI 2016 SECONDO IL CENTRO RICERCHE CONTINENTAL AUTOCARRO

Truck e bus sulla strada giusta

IL MERCATO DEI VEICOLI INDUSTRIALI E DEL TRASPORTO PASSEGGERI CONTINUA A RISERVARE UNA SODDISFACENTE CONTINUITÀ. LO SCORSO ANNO IN ITALIA LE IMMATRICOLAZIONI DI AUTOCARRI CON PTT SUPERIORE A 16 TONNELLATE SONO AUMENTATE DEL 36,1 PER CENTO, QUELLE DI AUTOBUS DEL 5,5 PER CENTO. PROSEGUE LA SERIE POSITIVA CHE HA AVUTO INIZIO NEL 2015.

Autocarri pesanti +36,1 per cento, autobus +5,5 per cento. È il 2016 della crescita per il mercato italiano dei truck e dei bus. Lo comunica il Centro Ricerche Continental Autocarro in base all'elaborazione effettuata su dati Aci. Lo scorso anno in Italia le immatricolazioni di autocarri con Ptt superiore a 16 tonnellate sono state 19.604, quelle di nuovi autobus 3.172. "La crescita delle immatricolazioni di autocarri pesanti e autobus registrata nel 2016 - sottolinea Alessandro De Martino, Amministratore delegato di Continental Italia - prosegue la serie positiva che ha avuto inizio nel 2015, dopo anni di cali importanti. Il settore dei trasporti pesanti però continua ad avere un forte bisogno di ricambio di un parco circolante ancora mediamente vecchio, ricambio che negli anni della crisi per evidenti difficoltà economiche le aziende di trasporto hanno rimandato a tempi migliori. Tale bisogno risponde a una più generica esigenza di maggiore efficienza nella gestione dei mezzi. Proprio a questa esigenza vuole rispondere anche Continental mettendo a disposizione delle aziende di trasporto prodotti e servizi mirati per incrementare l'efficienza dell'utilizzo dei veicoli su strada".

I servizi targati Continental dedicati alle flotte di mezzi di trasporto (di merci o di persone) fanno parte del programma Conti360° Fleet Services, sono dedicati a ogni tipo di veicolo e si giovano di soluzioni personalizzate, di una rete internazionale e di un network dedicato. L'offerta di Continental si completa anche con un innovativo programma di ricostruzione degli pneumatici, ContiLifeCycle, che può contribuire in maniera determinante a risparmiare risorse e ottimizzare i costi operativi totali delle flotte. Alle aziende di trasporto, anche a quelle che operano nei trasporti di persone, è dedicato ContiPressureCheck, il TPMS di Continental che consente il monitoraggio della pressione degli pneumatici mettendoli in comunicazione con il mondo circostante.

L'elaborazione del Centro Ricerche Continental Autocarro fornisce anche una graduatoria delle regioni in base alla percentuale di crescita delle immatricolazioni. In testa alla graduatoria delle regioni in cui le immatricolazioni di autocarri pesanti sono cresciute di più c'è la Calabria (+78,1 per cento), seguita da Marche (+70,1 per cento) e Puglia (+61,1 per cento). Sono solo due le regioni in cui le immatricolazioni sono diminuite: Valle d'Aosta (-3,2 per cento) e Friuli Venezia Giulia (-9,6 per cento), rispettivamente penultima e ultima in classifica.

La graduatoria delle regioni in base alla crescita delle immatricolazioni di autobus, invece, vede primeggiare la Liguria (+284,8 per cento), seguita da Sardegna (+86,4 per cento) e Sicilia (+66,9 per cento). Diverse le regioni che presentano un saldo negativo, tra le quali si segnalano Lombardia (-35,7 per cento) e Toscana (-39,3 per cento), al diciannovesimo e ventesimo posto.

NUOVO DAILY E6

FINO A 2.500€
DI SUPERVALUTAZIONE*

+TASSO ZERO
SU TUTTA LA GAMMA

+2 ANNI
DI MANUTENZIONE ORDINARIA INCLUSA**

ESCLUSIVO CAMBIO AUTOMATICO A 8 RAPPORTI
Per il massimo del comfort e della sicurezza

EFFICIENZA DEI CONSUMI MIGLIORATA
Fino all'8% di risparmio***

COSTI DI MANUTENZIONE E RIPARAZIONE RIDOTTI
Fino al 12% di risparmio****

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

Corri in concessionaria
o chiama il Numero Verde

Numero verde
800-800288

lun-ven 8-20 / sabato 8-12

IVECO CAPITAL

IVECO
Il tuo partner per un trasporto sostenibile

*Supervalutazione del tuo usato commerciale Euro 0, Euro 1, Euro 2 e Euro 3 fino ad un massimo di 2.500€ a seconda della tipologia e delle condizioni del veicolo. Offerta valida fino al 31/05/2017 presso le Concessionarie aderenti all'iniziativa e solo in caso di acquisto del Nuovo Daily Euro 6 con massa totale a terra pari a 3,5t e in pronta consegna. **Offerta Tasso Zero valida su tutta la gamma Nuovo Daily Euro 6 fino al 31/05/2017. Sul Nuovo Daily Furgone HI-MATIC Euro 6 per valori di fornitura fino a 27.000€, Leasing a 48 mesi, Tasso 0%, anticipo versato dal cliente 10%, valore finale di riscatto1%. Sul Nuovo Daily Furgone Euro 6 con cambio manuale per valori di fornitura fino a 25.000€, Leasing a 36 mesi, Tasso 0%, anticipo versato dal cliente 10%, valore finale di riscatto 1%. Sul Nuovo Daily Cabinato Euro 6 per valori di fornitura fino a 35.000€, Leasing a 36 mesi, Tasso 0%, anticipo versato dal cliente 10%, valore finale di riscatto 1%. In tutti i casi i canoni sono comprensivi di Polizza Furto e Incendio, Manutenzione "S-Life" per 24 mesi (dalla data di immatricolazione) o fino a 60.000 chilometri (al raggiungimento del primo dei due limiti), spese pratica, IVA, trasporto e messa su strada escluse. Salvo approvazione IVECO Capital (CNH Industrial Capital Europe S.A.S.). Gli interventi relativi alla Manutenzione "S-life" andranno eseguiti presso la rete assistenziale IVECO. Per i dettagli sui contenuti e sulle condizioni fare riferimento al Contratto di Manutenzione "S-Life", reperibile presso tutte le Concessionarie aderenti. Prima di aderire al finanziamento è necessario prendere visione delle Condizioni Contrattuali e dei Fogli Informativi disponibili presso le Concessionarie aderenti. Immagine a puro scopo illustrativo. Messaggio pubblicitario con finalità promozionale.

***Rispetto ai modelli Euro 5b+ equivalenti e in base al nuovo ciclo NEDC (New European Driving Cycle). ****Rispetto ai modelli Euro 5b+ equivalenti.

DAIMLER TRUCKS

Facciamo luce sugli autisti

LO DIMOSTRA LA RICERCA CHE DAIMLER TRUCKS HA EFFETTUATO SUL CAMPO APPROFITTANDO DELLA NOTTE POLARE DELLA FINLANDIA. IL RISULTATO È CHIARO: LA LUCE DIURNA ARTIFICIALE NELLA CABINA DI GUIDA FA BENE A APPORTA VANTAGGI MISURABILI PER GLI AUTISTI DI TRUCK. LA SOLUZIONE SI CHIAMA DAYLIGHT+ CHE DURANTE LA GUIDA E LE PAUSE ILLUMINA LA CABINA CON UNA LUCE AGGIUNTIVA CHE SIMULA LA LUCE DIURNA.

FABIO BASILICO
STOCCARDA

Migliorare il lavoro dell'autista di truck, e la sua vita a bordo, è fondamentale per assicurare l'efficienza dei trasporti. Daimler Trucks ha voluto approfondire il tema dell'illuminazione chiedendosi se, agendo a livello biologico, essa ha effetti positivi sul benessere e le performance del driver? Un team di ricercatori del colosso tedesco è andato alla ricerca della risposta all'interessante domanda approfittando della notte polare della Finlandia, ovvero una delle condizioni di buio più estreme. Un totale di otto collaudatori Daimler ha simulato due settimane di lavoro standard a Rovaniemi, all'interno del Circolo Polare Artico. A settimane alterne, hanno guidato un truck con cabina illuminata con luce convenzionale e uno dotato del modulo Daylight+, che durante la guida e le pause illumina la cabina con una luce aggiuntiva che simula la luce diurna. Per studiare i possibili vantaggi dell'utilizzo della luce diurna all'interno della cabina di guida, il project manager e responsabile dell'esperimento Siegfried Rothe della Divisione Research di Daimler ha definito l'ipotesi di ricerca secondo cui l'utilizzo di un'illuminazione che agisce a livello biologico, con una lunghezza d'onda compresa tra 460 e 490 nanometri, ha effetti positivi. Ha quindi progettato una sofisticata serie di test per ottenere risultati scientificamente validi.

La luce determina l'organizzazione della vita sulla terra. L'evoluzione umana si è adattata a determinate circostanze con una serie di orologi interni, che sincronizzano i nostri ritmi circadiani. In questo contesto, è particolarmente importante il passaggio regolare dal giorno alla notte. Da molti anni, gli scienziati indagano le complesse relazioni tra disponibilità di luce biologicamente efficace e condizioni fisiche e mentali degli esseri umani. Diversi quadri clinici possono essere interpretati proprio in questa prospettiva. Il più comune è il cosiddetto disordine affettivo stagionale. La mancanza di luce, ad esempio, è un grosso problema per molti abitanti del Nord Europa, dove in inverno le ore di luce sono pressoché assenti. Gli effetti comprendono cattivo umore, calo delle performance e mancanza di motivazione. La fototerapia è il metodo medico standard per trattare efficacemente questi sintomi.

L'idea del sistema Daylight+ è nata durante una serie di test nel laboratorio del sonno dell'Università di Regensburg. Siegfried Rothe, coinvolto in numerosi progetti volti a migliorare le condizioni di lavoro e di vita degli autisti di truck, e dunque anche a migliorare l'immagine di questa professione, ha successivamente rilevato che, soprattutto a causa della silhouette della cabina di guida standard, solo una minima percentuale della luce diurna naturale raggiunge i recettori della luce dei conducenti. Per Rothe questa scoperta è stato lo stimolo per pensare a possibili soluzioni. I risultati di una prima serie di esperimenti condotti con gli ingegneri del reparto prove di guida non hanno lasciato spazio a dubbi: con un'illuminazione aggiuntiva, le condizioni soggettive di tutti i partecipanti ai test miglioravano significativamente, a prescindere dall'ora del giorno. Sorprendente anche un altro risultato: anche lo stile di guida risultava improntato a una superiore economia dei consumi in presenza di maggiore luce diurna nella cabina. Durante i test condotti a Rovaniemi, i partecipanti sono stati confrontati sempre rispetto a se stessi, ossia valutando in che modo le performance del singolo autista cambia se, in condizioni chiaramente definite, viene esposto a luce diurna aggiuntiva che agisce a livello biologico. L'illuminazione aggiuntiva è stata fornita in diverse intensità e i risultati dei test sono stati documentati dal team con l'utilizzo di elettroencefalografia (EEG), elettrocardiografia (ECG) ed elettrooculografia (EOG), oltre che di altre misure fisiologiche e di campioni di saliva (per rilevare la concentrazione dell'ormone del sonno, la melatonina). Stato mentale e performance professionale, strettamente collegati, sono stati verificati utilizzando procedure di test psicologici standard (test dalla durata dell'attenzione e della reattività al computer) e registrando i dati del veicolo attraverso il sistema telematico FleetBoard.

Ci vorranno parecchi mesi per leggere e analizzare tutti i dati raccolti al Circolo Polare Artico. "Solo a quel punto saremo in grado di consigliare se i risultati dei test debbano essere tradotti in un diverso concept di illuminazione della cabina di guida", ammette Siegfried Rothe.

"Energia e Ambiente"

Unimog trionfa anche nel settore ferroviario

Ogni due anni "Privatbahn Magazin", rivista economica tedesca leader del settore, conferisce un premio all'innovazione per le novità più rivoluzionarie nel settore ferroviario. Nella categoria "Energia e ambiente" si è aggiudicata la vittoria Mercedes-Benz Unimog U 423 bimodale con allestimento per la circolazione su rotaia di Zagro. La giuria di esperti è rimasta particolarmente colpita dall'Unimog in particolare sul fronte eco-compatibilità e redditività. Riflettori puntati sulla tecnologia di trazione con motore diesel quattro cilindri da 5.1 litri OM 934 LA Euro VI 170 kW/231 cv. Questa generazione di motori Mercedes-Benz a manutenzione ridotta e coppia elevata permette un notevole risparmio in termini di consumi, soprattutto rispetto alle tradizionali locomotive da manovra diesel. A favore ha giocato anche il fatto che Unimog in versione bimodale sia dotato di serie di pneumatici e cerchi speciali per l'esercizio su rotaie a scartamento normale e largo (1.435 mm - 1.676 mm). Tra gli ulteriori vantaggi di questa variante Unimog ci sono inoltre la rapidità di salita e discesa sui binari grazie al dispositivo idraulico di sollevamento del carrello di guida, la velocità sui binari fino a 50 km/h (marcia avanti e retromarcia) e su strada fino a 90 km/h.

ANTEPRIMA MONDIALE SUI CAMION DELLA STELLA

MERCEDES-BENZ APRE LA STRADA AL SISTEMA APPLE CARPLAY

Mercedes-Benz è il primo costruttore di truck a integrare a bordo dei propri veicoli il sistema di infotainment Apple CarPlay, disponibile da subito per gli attuali modelli Actros, Antos e Arocs in abbinamento al sistema radio Multimedia Radio Touch.

Questo consente al conducente di utilizzare il suo iPhone e molte delle proprie app in completa sicurezza e comodità durante la marcia. Per la massima compatibilità con gli smartphone Android, il Multimedia Radio Touch è utilizzabile anche con MirrorLink, l'omologo di Apple CarPlay.

Il Multimedia Radio Touch mette a disposizione del conducente quattro menu: Radio, Media, Telefono e Connect.

Dopo aver selezionato il menu Connect e collegato lo smartphone allo slot USB, chi si trova al volante può visualizzare una determinata serie di app tramite CarPlay o MirrorLink. Con il riconoscimento vocale, il menu Connect del Multimedia Radio Touch consente di utilizzare lo smartphone con assoluta praticità e ancora più sicurezza a bordo dei truck Mercedes-Benz. In questo modo, anche durante la marcia, l'autista potrà usufruire del mondo iOS e Android a bordo del proprio camion.

LA QUALITÀ SI MISURA SULLA DISTANZA

Qualunque sia la distanza che devi percorrere,
la qualità del viaggio dipende anche dalla scelta
dei giusti pneumatici.

TRUCK TIRES

Giti

Giti offre un’ampia gamma di prodotti studiati per ogni specifica esigenza e tipo di percorrenza. Per il trasporto stradale di merci e persone i pneumatici Giti sono appositamente studiati per massimizzare le prestazioni e soddisfare le esigenze delle flotte moderne.

ANTEO CONSEGNA IL "FLEET AWARD" ALL'AZIENDA BRIVIO & VIGANÓ

La sponda antistress

MAX CAMPANELLA
USMATE VELATE

SOTTOPOSTE A UN UTILIZZO INTENSIVO, FINO A 14 CARICHI-SCARICHI AL GIORNO, LE SPONDE DEL PRODUTTORE ITALIANO DA OLTRE VENT'ANNI SONO AL SERVIZIO DELL'AZIENDA DI TRASPORTO LOMBARDA CHE, OGGI, PER I SUOI 268 VEICOLI CON SPONDE (SU UN TOTALE DI 603 UNITÀ) UTILIZZA UNICAMENTE I MODELLI ANTEO. "UN PREMIO ALLA FEDELTÀ DI UN CLIENTE CHE DIMOSTRA NELLA REALTÀ QUOTIDIANA LE CARATTERISTICHE DEL NOSTRO PRODOTTO", DICHIARA ALBERTO SCHINCAGLIA, RESPONSABILE VENDITE ITALIA.

"Quando in difficili condizioni operative e su base quotidiana dimostra in concreto le sue caratteristiche di robustezza e durabilità, una sponda non è più mero accessorio, ma vero e proprio strumento di lavoro. È il caso di Brivio & Viganò, azienda che da oltre vent'anni utilizza sponde Anteo, dimostrando che il nostro prodotto è effettivamente quello che proponiamo: una sponda testata nella realtà quotidiana, oltre che in laboratorio per oltre cinquemila cicli". Con queste parole Alberto Schincaglia, Responsabile Vendite Italia, ha consegnato nelle mani di Alessandro Viganò, Responsabile Automezzi di Brivio & Viganò, l'onorificenza "Fleet Award": una targa con la quale il produttore italiano di sponde caricatrici premia la fedeltà di una flotta di trasporto.

Nel caso dell'azienda lombarda, fondata nel 1980 da Giovanni Viganò e Luigi Brivio, la partnership con Anteo è veramente di lunga durata e di rilevanza strategica. "Oltre il 99 per cento dei nostri 268 veicoli con sponda - spiega Alessandro Viganò - è equipaggiato con sponde Anteo: precisamente si tratta di 118 trainanti senza noleggi e 150 semirimorchi. In massima parte utilizziamo la sponda retrattile da 30 q, che non è affatto sprecata per l'utilizzo cui è destinata, contrariamente a quanto si possa pensare: si pensi ad esempio a un carico di due bancali d'acqua più operatore. Per noi che lavoriamo molto con la Grande Distribuzione è tutt'altro che un caso limite. Ed è un caso che si ripete più volte al giorno: un nostro veicolo può arrivare a effettuare fino a 14 carichi-scarichi al giorno". Per ogni tappa del mezzo la sponda entra in funzione per l'apertura e chiusura: un utilizzo intensivo che richiede massima robustezza e durabilità. "Ad esempio - spiega il manager di Brivio & Viganò - i nostri mezzi partono al mattino da Milano e provincia per fare tappa nei punti vendita di varie catene della GDO, che quasi tutti richiedono l'utilizzo di sponde: queste ultime vengono aperte e chiuse almeno dieci volte. Condizioni di stress e di carichi e scarichi difficili che richiedono la massima affidabilità". Un'attenzione che in Brivio & Viganò devono prestare alla qualità del prodotto così come al suo corretto utilizzo.

Un occhio alla flotta: nel piazzale esterno notiamo molti Mercedes-Benz Actros acquisiti di recente e qualche Scania dell'ultima generazione. "Il nostro obiettivo nel graduale rinnovo della flotta - prosegue Alessandro Viganò - è rendere omogeneo il parco rafforzando la collaborazione con Mercedes-Benz per i veicoli leggeri e pesanti, con Scania per alcuni modelli di trattore e con Lamberet per le motrici. Oggi contiamo 603 veicoli tra motrici, furgoni e semirimorchi: i mezzi pesanti sono quasi tutti di proprietà fatta eccezione per 24 noleggi di veicoli refrigerati, mentre i 110 furgoni sono a noleggio ma dall'anno scorso abbiamo iniziato l'acquisto diretto".

Alberto Schincaglia, Responsabile Vendite Italia di **Anteo** (a sinistra) consegna il "Fleet Award"ad **Alessandro Viganò**.

Al timone dell'azienda di trasporto - ubicata al confine tra le province di Monza e Brianza e Lecco, a pochi metri dall'uscita della tangenziale est di Milano - c'è tuttora Giovanni Viganò, affiancato dalla seconda generazione del compianto Luigi Brivio, ovvero i figli Mauro e Stefano Brivio. Con l'arrivo di Alessandro, 28 anni, è arrivata un'ulteriore sterzata di modernità nelle tratte, negli investimenti sulle infrastrutture e sulla flotta. Ma la solidità del rapporto con i partner affidabili resta un punto fermo. "Da diversi anni - precisa Alessandro Viganò - operiamo in tutta Italia. È in fase di realizzazione a Pozzuolo Martesana un Polo logistico di circa 30mila mq, che sarà interamente dedicato alla logistica integrata a temperatura controllata. Nel frattempo continuiamo a investire sul parco mezzi: dal 2016 per policy aziendale le motrici vengono sostituite stringendo vere e proprie alleanze, basate su un accordo economico corretto, dai satellitari agli pneumatici, dal gruppo frigo agli assali ai carburanti".

Sulle sponde nessun dubbio. "A prescindere dal brand di semirimorchi che andremo a inserire nella flotta - precisa il Responsabile Automezzi dell'azienda lombarda - siamo assolutamente soddisfatti del rapporto con Anteo e li ringrazio di questo premio. Oggi un'azienda di trasporto come la nostra, con un forte focus sulla logistica e forniture capillari presso la Grande Distribuzione, ha bisogno di poter contare su strumenti di elevata affidabilità, oltre che di un'assistenza rapida: il mancato o non corretto funzionamento di una sponda può arrecare seri danni al cliente finale. Da questo punto di vista la collaborazione con Anteo ci dà la massima garanzia".

Il "Fleet Award" è stato consegnato con una punta d'orgoglio dal produttore nazionale di sponde. "In questi anni di partnership con Brivio & Viganò - puntualizza Alberto Schincaglia - le nostre aziende sono cresciute insieme. Da parte nostra abbiamo assicurato il massimo in termini di qualità e personalizzazione. Oggi siamo orgogliosi che il nostro marchio viaggi con i loro camion per tutta Italia, dimostrando la fedeltà pluridecennale dell'azienda di trasporto e nel contempo la garanzia di sicurezza e affidabilità delle nostre sponde".

MASSIMA ATTENZIONE È DEDICATA AL SERVIZIO POST VENDITA

MANTENERE NEL TEMPO UN ALTO LIVELLO DI SODDISFAZIONE DEL CLIENTE

La sponda più utilizzata nella flotta di Brivio & Viganò è il modello di sponda retrattile Anteo F3 RE30 CC, sviluppata specificamente per carichi gravosi: una sponda da 5 cilindri sviluppata per la distribuzione di prodotti pesanti e di grandi dimensioni, ad esempio per cibo e bevande per i supermercati o comunque per il mercato della distribuzione intensiva.

"Sicuramente - afferma Massimo Mateucci, Responsabile Service Anteo *(a destra nella foto)* - acquistare una sponda Anteo è sinonimo di affidabilità che dura nel tempo: utilizzo di componenti di alta qualità, acciai e leghe di alluminio speciali frutto della ricerca Anteo, test di durata con 50mila cicli di lavoro continuato al massimo carico prima di lanciare una nuova produzione. Tutti questi macro fattori sono elementi che rendono le sponde Anteo le più durevoli nel tempo fra il panorama dei prodotti proposti dai costruttori di sponde caricatrici presenti nel mondo".

Anteo non si preoccupa solo dell'affidabilità dei propri progetti e prodotti, ma anche di mantenere nel tempo un alto livello di soddisfazione del cliente. In particolare nel mondo della logistica distributiva, singoli piccoli ritardi nelle consegne si possono trasformare a fine giornata in mancate consegne che, ovviamente, si traducono in mancati guadagni. Per evitare ciò, fondamentale nella scelta delle attrezzature sarà anche individuare fornitori-partner che siano in grado di offrire un servizio post vendita efficiente ed efficace.

"Grazie a procedure mirate di pianificazione del fabbisogno dei ricambi - spiega Massimo Mateucci - presso i Centri Assistenza Autorizzati Anteo saranno sempre disponibili i ricambi a maggior rotazione, mentre per tutte le altre parti il Centro Logistico Ricambi, locato presso la sede di Molinella, a Bologna, sarà in grado di evadere gli ordini entro 24 ore dall'ordine, recapitando i ricambi disponibili in tutto il mondo, questo in collaborazione con i maggiori vettori mondiali".

La disponibilità del ricambio, da sola però non elimina il fermo macchina, per cui risulta fondamentale la "risorsa uomo", ovvero i tecnici assistenza che operano presso i Centri Autorizzati Anteo. "È un network - aggiunge Mateucci - presente in tutto il mondo, che solo in Italia conta su oltre cento centri di assistenza autorizzati effettivi, che si propongono al cliente seguendo specifici protocolli tecnici di intervento frutto dell'esperienza Anteo, oltre che alla collaborazione con gli stessi centri. Questa collaborazione spesso va oltre il semplice rapporto assistenziale, sino ad arrivare ad essere partner in grado di trasferire importanti informazioni tecniche. Per Anteo è fondamentale garantire, e mantenere nel tempo, un servizio assistenza qualificato e questo è ottenibile grazie a specifici programmi di formazione e aggiornamento tecnici; solo con una formazione costante dei tecnici si potrà operare efficacemente e rapidamente, dando rapide risposte alle necessità del cliente che ha scelto il prodotto premium Anteo".

Per i Service partner Anteo si realizzano anche corsi di formazione personalizzati in funzione delle singole necessità, ma questi possono contare anche su un costante supporto tecnico, sia attraverso un portale web a loro dedicato, ove reperire tutta la documentazione tecnica necessaria e info tecniche costantemente aggiornate, ma anche interfacciandosi direttamente con personale tecnico competente, in grado di aiutarli nella individuazione del problema o del ricambio necessario.

IVECO

BASSE EMISSIONI PER TUTTE LE MISSIONI

PASSA AL METANO CON IVECO:
IL MODO PIÙ NATURALE DI RISPARMIARE!
CHIAMA SUBITO IL NUMERO VERDE

Numero verde
800-800288

SOSTENIBILITÀ

Fino al 99% in meno di particolato e fino al 70% in meno di ossidi di azoto rispetto ai limiti Euro 6.

Fino al 15% in meno di CO_2 rispetto ai veicoli diesel Euro 6: quasi 100% in meno con biometano in meno con biometano

TECNOLOGIA

Gamma Iveco Natural Power Euro 6 a metano:

Nessuna dipendenza dal petrolio

No AdBlue®

No DPF

No rigenerazione

ECONOMIA

Riduzione del costo del carburante fino al 40%

Riduzione del TCO fino al 7%

VERSATILITÀ

Unico produttore ad offrire trazioni alternative su tutta la gamma:

Nuovo Daily Natural Power CNG (gas naturale compresso)

Nuovo Eurocargo Natural Power CNG

Nuovo Stralis Natural Power in versioni LNG (gas naturale liquefatto) e CNG.

IVECO è da 20 anni leader europeo sia nella ricerca sia nella produzione di veicoli leggeri, medi, pesanti ed autobus a metano con oltre 16.000 veicoli a gas naturale prodotti. Due decenni di innovazione continua per costruire una forte leadership.

DISPONIBILE IN OLTRE 1.000 DISTRIBUTORI IN ITALIA, IL METANO TI FA VIAGGIARE RISPARMIANDO!

NATURAL POWER

IVECO

Il tuo partner per un trasporto sostenibile

SCANIA E IL PASSAGGIO ALL'ENERGIA ELETTRICA SENZA COMBUSTIBILI FOSSILI

Independence day

FABIO BASILICO
SÖDERTÄLJE

Scania scalpita per aprire le porte al futuro. Il costruttore è pronto a passare all'energia elettrica senza combustibili fossili. L'obiettivo fissato per il 2020 prossimo venturo prevede che entro quella data Scania, per quanto possibile, diventi indipendente dai combustibili fossili per la produzione di energia elettrica. Una promessa che il Grifone vuole portare avanti in vista dell'Ora della Terra 2017, il grande evento globale dedicato alla sfida contro i cambiamenti climatici. L'impegno di Scania nel guidare il cambiamento verso un sistema di trasporto sostenibile riguarda lo sviluppo di soluzioni di trasporto intelligenti ed efficienti dal punto di vista energetico, ma al tempo stesso comporta anche la razionalizzazione dell'uso di energia per l'azienda stessa.

"Scania, in primis, deve essere pioniera in questo cambiamento - ha evidenziato Anders Williamsson, Executive Vice President e Responsabile acquisti di Scania - Siamo altamente esigenti nei confronti dei nostri fornitori, chiedendo loro di aderire ai più alti standard ambientali e di implementare le più moderne e innovative tecnologie. Anche molti dei nostri clienti hanno obiettivi ambiziosi dal punto di vista ambientale". Il passaggio all'energia elettrica senza combustibili fossili porta a una significativa riduzione delle emissioni di anidride carbonica per un'azienda manifatturiera delle dimensioni di Scania. L'impegno della Casa di Södertälje, tuttavia, non riguarda solamente i propri siti di produzione ma include tutte le proprie operazioni, non ultime le centinaia di officine del network. In Scandinavia, l'energia fornita a Scania proviene principalmente da centrali idroelettriche mentre in Francia e Polonia è maggiormente diffusa l'energia solare e eolica.

Nei paesi con mercati liberi di energia, Scania è in grado di procurare energia elettrica senza combustibili fossili. In questi Paesi, il costruttore utilizza alternative disponibili per la compensazione del carbonio. L'obiettivo di Scania è concludere il passaggio all'energia elettrica senza combustibili fossili in tutti i mercati in cui è presente questa alternativa entro il 2020. A oggi, il 79 per cento dell'energia elettrica che Scania acquista o produce internamente deriva da fonti non fossili. I prossimi Paesi pronti a passare all'energia elettrica senza combustibili fossili sono, tra gli altri, Italia, Olanda e Gran Bretagna.

L'OBIETTIVO FISSATO PER IL 2020 PROSSIMO VENTURO PREVEDE CHE ENTRO QUELLA DATA SCANIA, PER QUANTO POSSIBILE, DIVENTI INDIPENDENTE DAI COMBUSTIBILI FOSSILI PER LA PRODUZIONE DI ENERGIA ELETTRICA. A OGGI, IL 79 PER CENTO DELL'ENERGIA ELETTRICA CHE SCANIA ACQUISTA O PRODUCE INTERNAMENTE DERIVA DA FONTI NON FOSSILI. L'ITALIA È TRA I PROSSIMI PAESI PRONTI A PASSARE ALL'ENERGIA ELETTRICA SENZA COMBUSTIBILI FOSSILI.

MAN Truck & Bus

Spedition Hiller con TGX EfficientLine 3

Accasato il primo esemplare della nuova gamma.

La tedesca Spedition Hillert ha acquisito il primo MAN TGX EfficientLine 3. L'azienda di Bocholt ha complessivamente firmato per 4 TGX 18.460, uno dei quali è appunto il TGX Efficient Line 3, il truck MAN numero 500 tra quelli acquistati dall'azienda di trasporti in oltre 35 anni. Insieme ai veicoli, i servizi MAN TeleMatics e le sessioni training MAN ProfiDrive e Connected CoDriver ottimizzano l'efficienza economia dell'azienda di trasporti.

Dirk Pelster, Managing Director di Hillert, crede che i veicoli MAN siano la giusta risposta alle attuali sfide del settore: "Efficienza, sostenibilità, cura dell'ambiente e riduzione del consumo del diesel sono criteri per noi fondamentali. Crediamo, dopo le positive esperienze condotte con i modelli MAN precedenti, che riusciremo a fare ancora meglio in questi ambiti con il nuovo TGX EfficientLine 3 che per noi è il miglior veicolo per rapporto costi-benefici sul mercato".

Dalla presentazione della prima generazione EfficientLine nel 2011, MAN ha continuato a sviluppare il prodotto fino ad arrivare alla terza generazione, svelata al pubblico in occasione della IAA 2016. Il motore a coppia elevata MAN D26 Common Rail, l'ottimizzazione dell'aerdonamica e i sistemi di supporto per la TCO EfficientCruise e EfficientRoll, contribuiscono a fare della EfficientLine 3 una proposta di elevate performance e coppia e nel contempo molto più economica rispetto alle generazioni precedenti. La produzione dei veicoli EfficientLine 3 è iniziata nel gennaio scorso. Hillert, fondata nel 1953, ha lavorato affidandosi a MAN fin dai primi anni Ottanta del secolo scorso. La flotta aziendale è attualmente composta da 96 veicoli.

Mercedes-Benz Trucks

A Dubai con Actros, Atego e Accelo

Il Gruppo saudita Al Khaldi firma un ordine per 540 truck.

Per il miglior business, servono i truck migliori. È la filosofia del Gruppo saudita Al Khaldi, con sede a Damman, in Arabia Saudita. Ancora una volta la primaria azienda di trasporti ha scelto Mercedes-Benz per rinvigorire la sua flotta di medium e heavy truck.

Il nuovo ordine riguarda 540 unità che permettono di incrementare il parco macchine fino a un totale di oltre 1.000 unità Mercedes-Benz. I modelli oggetto del nuovo ordine sono Actros, Atego e Accelo che saranno impiegati nel settore infrastrutture ed energia nella regione del Golfo, con temperature estreme e terreni difficili on e off road.

Offrendo servizi di trasporto per l'industria petrolifera, i siti costruttivi e l'industria chimica dal 1972, il Gruppo Al Khaldi ha tutta l'esperienza necessaria per dare al suo ordine il valore della completezza. I veicoli ordinati sono infatti corredati da un pacchetto di servizi personalizzati, compresa manutenzione e assistenza, training per i driver egli ingegneri meccanici e assistenza su strada garantita 24 ore su 24 e 7 giorni su 7.

L'Arabia Saudita è il principale mercato per Mercedes-Benz Trucks nella regione MENA (Middle East e North Africa): oltre 43.500 veicoli sono stati consegnati ai clienti dal partner locale Juffali Industrial Products Company (JIIPCO) a partire dal 2002.

Il grosso ordine firmato con Al Khaldi è un ulteriore prova del successo commerciale della divisione Daimlers Regional Center Middle East North Africa (DCV MENA) localizzata a Dubai. DCV MENA vende truck, van e bus dei brand Mercedes-Benz, Fuso e Setra.

Autopromotec, Bologna 24-28 Maggio Pad. 14 stand E35

Alltrucks. L'assistenza che si muove con te.

Alltrucks Truck & Trailer Service è il marchio creato da Bosch, Knorr-Bremse e ZF per rispondere alle esigenze di manutenzione e riparazione multimarca di camion e rimorchi.

Trova l'officina Alltrucks più vicina a te
www.alltrucks.it

Le officine Alltrucks ti offrono:

- Assistenza multimarca qualificata
- Diagnostica avanzata
- Competenza tecnica
- Qualità del servizio
- Rete europea
- Soccorso stradale 24 ore su 24

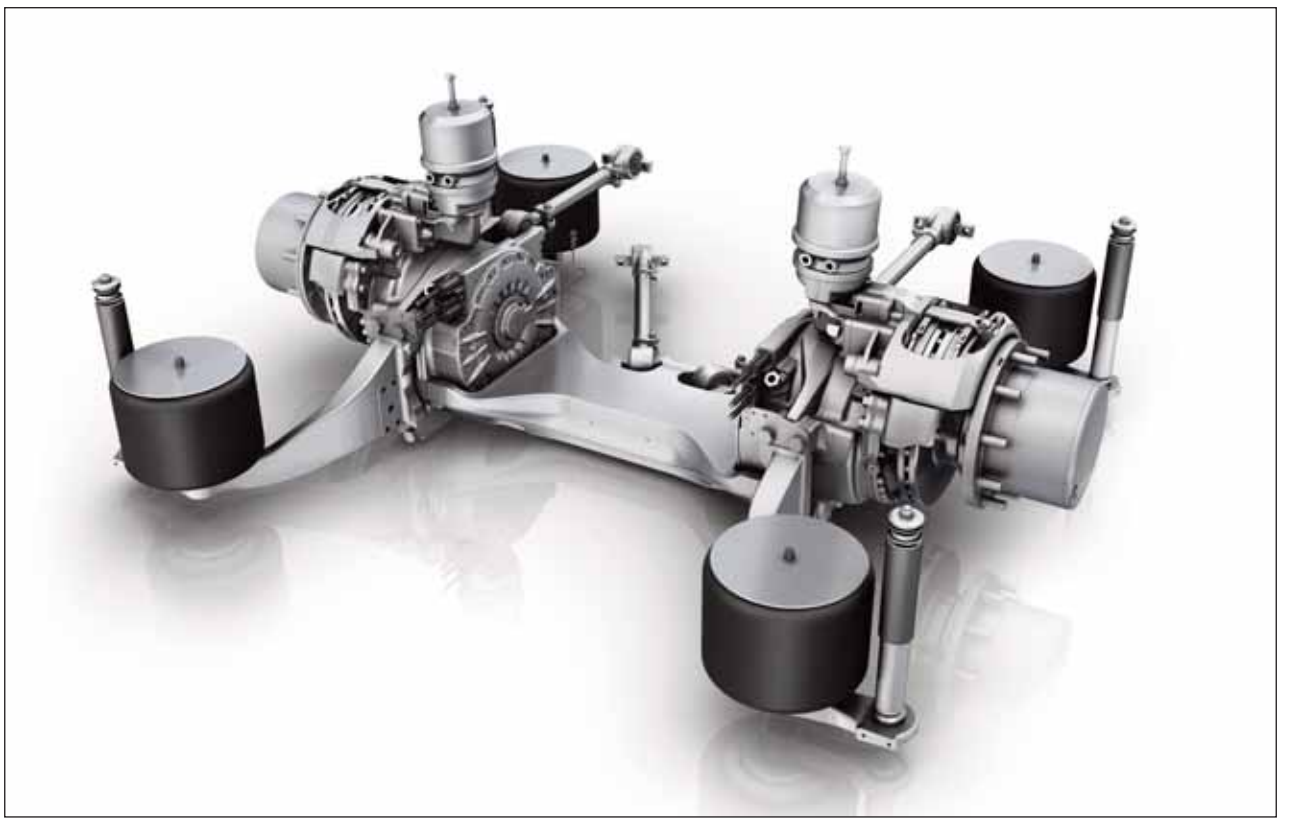
ALLTRUCKS
TRUCK & TRAILER SERVICE

KNORR-BREMSE BOSCH ZF

CON ZF E SOLARIS SBARCA A VENEZIA UN VEICOLO RIVOLUZIONARIO

Il ponte a portale si fa elettrico

MAX CAMPANELLA
VENEZIA



IL PRODUTTORE TEDESCO DI FRIEDRICHSHAFEN E IL COSTRUTTORE POLACCO DI POZNAN PORTANO SULLE LINEE DI ACTV VENEZIA IL SOLARIS URBINO 12E TOTALMENTE ELETTRICO EQUIPAGGIATO CON L'INNOVATIVO ASSALE ELETTRICO PER AUTOBUS URBANI A PIANALE RIBASSATO AVE130.

Autentica pietra miliare nello sviluppo tecnologico di ZF, non poteva esserci debutto migliore per AVE130, il nuovo assale elettrico che, evoluzione dell'AV133 (che resta nell'offerta ZF come assale posteriore standard per autobus urbani), rappresenta un vero e proprio sistema di propulsione: "Da produttore di cambi, ZF è fornitore anche di un sistema di propulsione completo elettrico", afferma Paolo Gigante, Responsabile della promozione tecnica e commerciale di ZF Italia. E non si pensi a prototipi o fase di ricerca: l'AVE130 è già in strada, equipaggia autobus a Milano, Berna, Stoccarda, Rotterdam, in Cina. Ha già percorso oltre 25 milioni di km con applicazioni su bus urbani, veicoli speciali (per catering, aeroporti ecc.) e camion per consegne nelle città. E ha voluto testarlo anche ACTV, operatore del TPL veneziano, al quale Solaris ha fornito in test drive l'Urbino 12e autobus 12 metri full-electric di ultima generazione, totalmente elettrico, equipaggiato con il nuovo sistema di propulsione del produttore tedesco di Friedrichshafen.

Scelta non a caso, quella di ACTV, che sull'onda di una serie di scelte nell'organizzazione del TPL - non da ultimo l'esercizio della nuova monorotaia che con due linee collega Mestre a Venezia e Favaro - ha in programma la realizzazione di nuove linee dalla città al Lido di Venezia e fino all'isola di Pellestrina e ritorno. E per la prova su strada ha chiesto e ottenuto la presenza del Sindaco Luigi Brugnaro. "Naturalmente Venezia - spiega Elio Zaggia, Direttore esercizio di ACTV - al centro com'è dell'attenzione globale, per il flusso di turisti da ogni parte del mondo, non potrà che optare per scelte a favore del minimo impatto ambientale. Stiamo valutando diverse possibilità, analizzando la necessità d'interventi per le infrastrutture in una visione di lungo periodo. La possibilità di ZF e Solaris di portare sulle nostre strade un veicolo full-electric ci rende orgogliosi: starà poi all'autorità politica dettare le linee d'indirizzo su come procedere. Ma i tempi sono stretti". Oggi dei 568 bus di ACTV (di cui 98 alimentati a metano compresso) 25 circolano sulla linea 11 Venezia-Pellestrina: il bus raggiunge il faro dove lo attende un traghetto: un viaggio di circa 10-15 minuti e raggiunge l'isola per complessivi 45 minuti di viaggio percorrendo il Lido e Pellestrina, entrambe lunghe circa 10 km.

Affiancati dai manager di ZF e Solaris saliamo a bordo dell'Urbino 12e con lo ZF-AVE130. Più silenzioso della monorotaia, si fa notare subito la coppia ai primi rettilinei. Nella parte posteriore del bus notiamo la differenza: al centro la leggera cunetta del ponte assale e, dietro, spazio libero per eventuali batterie.

Su un bus elettrico ti aspetti spazio sacrificato per fare posto alle batterie oltre che a ponte e trasmissione. Il motivo? AVE130 non è solo un sistema di assale per autobus a pianale ribassato: il ponte è integrato con i motori elettrici e, rispetto all'assale standard AV133, occupa meno spazio e non richiede un alloggio per il differenziale. "L'installazione - precisa Paolo Gigante - è possibile per veicoli fino a 28 t e le dimensioni sono le stesse dei sistemi ZF tradizionali ovvero AV133 e AVN132. Sono previsti due motori asincroni raffreddati con liquido refrigerante. Ma la differenza sta tutta nella progettazione, nel nuovo layout sviluppato per dare massima libertà all'operatore sulla quantità e la dislocazione delle batterie elettriche. Naturalmente il sistema è utilizzabile su veicoli ibridi, fuel cell, filobus ma su un autobus elettrico esprime il suo massimo potenziale in termini di comfort per chi guida e di minor impatto ambientale".

Il lancio sul mercato di AVE130 rappresenta per ZF una vera pietra miliare. "Non si tratta solo - afferma Gigante - di un progetto innovativo. Assistiamo a un cambiamento rivoluzionario, generazionale: con AVE130, ZF non fornisce più i cambi, ma un sistema motore elettrico completo. La piattaforma di un bus elettrico rappresenta per noi una scelta strategica. La partenza con Solaris, leader in questo campo, si colloca pienamente nella nostra strategia orientata all'e-Mobility"

Il Solaris Urbino 12e in prova a Venezia è equipaggiato con quattro pacchi di batterie, due trasversali, due longitudinali, tutti intercambiabili (per facilitare la manutenzione) e posizionati nel posteriore. A queste si aggiunge la possibilità di effettuare la ricarica plug-in (ad esempio in deposito durante le ore notturne) o con pantografo alle fermate di destinazione e ripartenza. "Nel caso di un bus urbano - precisa Alberto Fiore, Direttore generale di Solaris Italia - il servizio effettivo è garantito 180-200 km con il solo utilizzo delle batterie. Ma se si considera da capolinea a capolinea un consumo approssimativo di 25 kW, bastano cinque minuti con il pantografo per recuperare quanto consumato. Del resto stiamo viaggiando su un bus di servizio, che non può restare fermo più di tre o quattro minuti prima di poter ricominciare a operare". Al capolinea (nel nostro caso piazzale Roma, dedicato ai bus turistici) viene simulata una ricarica a pantografo: una sorta di "lampione" sul tetto del bus, davvero con minimo impatto sul paesaggio.

Da sinistra: **Francesco Tusino** e **Stefano Scoccia** di **Solaris Italia**; **Claudio Bertolini**, Responsabile Assistenza tecnica **ZF Italia**; **Matteo Zucchi**, Amministratore delegato **ZF Italia**; **Alberto Fiore**, Direttore generale **Solaris Italia**; **Paolo Gigante**, Responsabile della promozione tecnica e commerciale di **ZF Italia**.

TANTO SPAZIO A BORDO GRAZIE AI PACCHI DI BATTERIE NEL POSTERIORE

ZF PROPONE UN RANGE DI PRODOTTI E-MOBILITY PER PIÙ APPLICAZIONI

Tanto spazio a bordo, libero per eventualmente posizionare ulteriori pacchi di batterie elettriche. È il risultato immediato dell'utilizzo di ZF AVE 130 su un bus elettrico. Ma AVE130 – fabbricato nel sito di produzione a Passau, in Germania, dove ZF produce tutta la gamma di sospensioni e ponti – è qualcosa di più: ottimizzazione dei pesi a bordo, che vuol dire risparmio nei consumi e maggior comfort di viaggio; erogazione ottimizzata della potenza, che oltre a minor consumo e comfort di viaggio vuol dire possibilità di aumentare le performance del veicolo. "L'utilizzo di un minor numero di batterie - precisa Paolo Gigante - abbassa il prezzo d'acquisto del veicolo o, in alternativa, consente di aumentare la sua autonomia qualora non si desideri la ricarica conduttiva con pantografo. Utilizzando componenti standard di ZF, l'installazione e manutenzione di AVE 130 non sono affatto complesse. Inoltre, specialisti di ZF sono sempre accanto agli operatori dei servizi di trasporto per ogni esigenza".

Il nuovo ponte si colloca all'interno di un'ampia strategia avviata da ZF all'insegna dell'e-Mobility. "Da qui al 2020 - prosegue Paolo Gigante - la richiesta di zero emissioni diventerà sempre più importante per le città europee. ZF anticipa i tempi e sviluppa già oggi tecnologie in grado di affrontare le future necessità. Le nostre aree di elettrificazione si basano su veicoli ad alimentazione elettrica per operazioni urbane e in zone a emissioni zero e veicoli ibridi per utilizzo autostradale. I sistemi ZF si rivolgono ad applicazioni dai veicoli leggeri ai bus urbani, dai truck da consegna ai bus interurbani e turistici fino agli autocarri long distance, che non prevedono sistemi di guida elettrificati".

Oggi la gamma e-Mobility di ZF per gli autobus è così costituita: il nuovo ponte elettrico AVE 130 per bus a pianale ribassato e bus articolati; TraXon Hybrid per bus interurbani e turistici; eCVD (Electric Central Drive) per bus medi e minibus, la cui evoluzione è utilizzabile anche per bus a pianale ribassato e articolati.

GRANDE CONTEST FOTOGRAFICO VOLVO TRUCKS

40 ANNI IN UNO SCATTO

1977-2017
VOLVO TRUCKS ITALIA
40 ANNI

Per festeggiare i suoi primi 40 anni italiani, Volvo Trucks Italia ti invita a partecipare al **Contest Fotografico** per raccogliere insieme le immagini di **quattro decenni di storia Volvo** nel trasporto su gomma.
Dal 1° al 31 maggio 2017, collegati a www.facebook.com/volvotrucksitalia/, segui le istruzioni e carica la tua immagine*.
Una giuria di esperti sceglierà le 8 fotografie migliori. Altre 2 fotografie saranno scelte grazie ai voti popolari (like).
I 10 partecipanti selezionati voleranno in Svezia per visitare la sede storica di Göteborg.
Inoltre, le immagini verranno utilizzate per il prossimo numero di Globetrotter, oltre che nella gallery dell'evento.

*non è necessario essere proprietario di un truck Volvo per aderire al Contest Fotografico.
Tutte le informazioni e le condizioni generali di adesione su www.volvotrucks.it

Volvo Trucks. Driving Progress

KÖGEL FIRMA UN IMPORTANTE CONTRATTO IN POLONIA

Mega commessa Hama Polska

SIGLATO L'ACCORDO PER COMPLESSIVI 1.100 NUOVI SEMIRIMORCHI – 900 CARGO E 200 MEGA - CON LA SOCIETÀ DI NOLEGGIO DI VEICOLI COMMERCIALI POLACCA HAMA POLSKA, APPARTENENTE AL GRUPPO DBK, CHE COSÌ AMPLIA LA PROPRIA FLOTTA ALLO SCOPO DI POTENZIARE ULTERIORMENTE IL SERVIZIO DBK RENTAL, GIÀ AMPIAMENTE CONOSCIUTO ANCHE IN GERMANIA, AUSTRIA, SVEZIA E SPAGNA.

PIETRO VINCI
BURTENBACH

Ben 900 Kögel Cargo e altri 200 Kögel Mega. Sono i consistenti numeri della grande commessa proveniente dalla Polonia. Il costruttore tedesco di semirimorchi ha firmato il contratto per 1.100 nuovi veicoli con la società di noleggio di veicoli commerciali Hama Polska, appartenente al gruppo DBK, che così amplia la propria flotta da noleggio allo scopo di potenziare ulteriormente il servizio DBK Rental.

Negli ultimi anni DBK Rental si è fatta un nome non soltanto in Polonia ma anche in Germania, Austria, Svezia e Spagna. Per l'ulteriore potenziamento di questo servizio di noleggio nei Paesi citati, Hama Polska ha quindi ordinato i nuovi semirimorchi che grazie ai loro costi di manutenzione ridotti sono ideali proprio per le società di noleggio. Con il servizio DBK Rental, Hama Polska offre molteplici soluzioni: per il noleggio di breve e lungo periodo sono disponibili 1.000 motrici di diversi produttori e una vasta scelta di semirimorchi Kögel. La scelta comprende semirimorchi Kögel delle gamme Cargo, Mega, Cool e Port. DBK Rental assicura un'assistenza completa ai clienti. Vi rientrano i servizi nell'ambito manutenzione e riparazione in Polonia e all'estero, il servizio pneumatici e una garanzia di mobilità mediante messa a disposizione di un veicolo sostitutivo in caso di incidente o guasto.

L'azienda Eurotrailer, anch'essa appartenente al gruppo DBK, è importatrice generale dei semirimorchi Kögel in Polonia e ha da sempre collaborato strettamente con Hama Polska. In futuro, Eurotrailer amplierà ulteriormente la collaborazione con Hama Polska nel quadro del servizio DBK Rental. In questo modo, mediante le moderne soluzioni finanziarie e le prestazioni di DBK Rental, un numero ancora maggiore di imprese di spedizioni avrà accesso ai semirimorchi Kögel.

Già con l'equipaggiamento di base, i semirimorchi Kögel Cargo presentano noti vantaggi come i costi di manutenzione ridotti e l'elevata qualità della lavorazione. Per l'immobilizzazione del carico, il telaio perforato esterno in acciaio VarioFix dispone di 13 coppie di anelli fermacarico con una forza di trazione di 2.000 chilogrammi ciascuno. La solidità della carrozzeria soddisfa i requisiti della norma DIN EN 12642 Code XL, il che rende superflua l'ulteriore immobilizzazione del carico in caso di trasporto ad accoppiamento geometrico.

Grazie al telone integrale da tetto Kögel di serie, inoltre, le cinghie non pendono più nello spazio di carico quando il tetto è aperto, poiché sono integrate nel telone. In questo modo si esclude che le cinghie possano agganciarsi durante il carico e lo scarico. Per proteggere il carrello elevatore sono integrati in opzione un angolare trasversale in acciaio per tutta la larghezza e una protezione delle camme di chiusura al centro della lamiera di chiusura del telaio. Dell'ulteriore dotazione personalizzata fanno parte cinque paia di fessure nei montanti angolari posteriori, golfari a serraggio con occhioni adatti, un gocciolatoio nella centina finale, una corda del telone con due supporti nella parete anteriore e altro ancora.

I semirimorchi Kögel Mega sono ideali per i compiti standard classici e l'impiego per i trasporti voluminosi. L'altezza interna libera di 3 metri fa di questi veicoli i semirimorchi ideali per il trasporto di materiali just-in-time nel settore automotive. Il carico e lo scarico di tre gabbie a griglia metallica impilate è agevolato dal tetto sollevabile meccanico-idraulico che rientra nella dotazione di serie. Esso aumenta l'altezza di carico laterale e posteriore a oltre tre metri. Il telone integrale da tetto di serie garantisce inoltre una migliore movimentazione a tetto aperto.

Anche con Mega, grazie alle cinghie integrate nel telone da tetto, le cinghie che pendono nello spazio di carico appartengono al passato. I semirimorchi Mega sono certificati DIN EN 12642 Codice XL. Anche per questi semirimorchi, Hama Polska ha deciso di adottare la dotazione personalizzata già predisposta per i semirimorchi Cargo.

"Oggigiorno i noleggiatori di camion e rimorchi registrano tassi di crescita elevati, poiché un numero crescente di imprese di spedizioni noleggia queste attrezzature per affrontare i picchi di attività o dotare direttamente l'intero parco veicoli – ha affermato Jacek Portalski, Amministratore delegato della Eurotrailer - Naturalmente siamo lieti che i clienti di Hama Polska richiedano semirimorchi Kögel, noti per la loro qualità, e che Hama Polska reagisca di conseguenza a tale richiesta".

WTRANSNET HA INTERPELLATO UN BIOLOGO NUTRIZIONISTA

Consigli utili per la salute del driver

In occasione della Giornata Mondiale della Salute, Wtransnet, la piattaforma di networking nel settore dei trasporti, ha analizzato insieme a un esperto biologo nutrizionista, Mario Cestaro, quali sono i rischi per la salute che una vita sedentaria come quella del camionista comporta e quali accorgimenti si possono adottare per migliorare il proprio stile di vita. "Uno dei principali rischi è sicuramente rappresentato dall'obesità - ha dichiarato Anna Esteve, Amministratore delegato di Wtransnet Italia - Essa può portare a lombalgia ("mal di schiena") e inoltre favorisce lo sviluppo dell'apnea notturna ostruttiva. Questa è un disturbo caratterizzato dall'eccessivo rilassamento dei muscoli della parte posteriore della gola, durante il sonno, con conseguente blocco del passaggio dell'aria (apnea). Il soggetto, non riuscendo a respirare, si sveglia in continuazione, con un conseguente peggioramento della qualità del sonno, sonnolenza e perdita di concentrazione durante il giorno, e incremento del rischio di incidenti stradali". E proprio la qualità del sonno, come rileva il dottor Cestaro, rappresenta un fattore di rischio molto importante. Solitamente, infatti, il trasportatore tende a sacrificare il riposo del corpo e della mente: riduzione delle ore di sonno (spesso meno di 6 ore per notte), dormire in cabina di guida, guidare di notte, sono tutti fattori che peggiorano la qualità del sonno, contribuendo ad aumentare il rischio di incidenti.

Anna Esteve, Amministratore delegato di **Wtransnet Italia**.

"RESTANDO SEDUTI AL VOLANTE PER MOLTE ORE - HA DETTO ANNA ESTEVE, AMMINISTRATORE DELEGATO DI WTRANSNET ITALIA - È FACILE COMPRENDERE QUANTO SIA FONDAMENTALE LA CORRETTA POSTURA DA PARTE DEL CAMIONISTA".

"Restando seduti al volante per molte ore - ha aggiunto Anna Esteve - è facile comprendere quanto sia fondamentale la corretta postura da parte del camionista. Essa costituisce un aspetto importante in un'attività che prevede sollevamenti e spostamenti di carichi, rotazioni e flessioni del busto e dove vi sono molte vibrazioni in cabina durante la guida".

Wtransnet ha poi chiesto all'esperto biologo alcuni consigli per ridurre questi rischi e prendersi cura del proprio corpo anche per chi è sempre in viaggio. Per quanto riguarda l'alimentazione è importante fare una colazione abbondante, strutturare pranzi e cene in modo da limitare l'assunzione di alimenti ricchi in grassi ed evitare l'eccesso di carboidrati. È consigliato consumare, ogni 2-3 ore dalla colazione e dal pranzo, anche in assenza di fame, uno spuntino salubre, ad esempio frutta secca o essiccata. La postura corretta consiste nel mantenere dritto il busto, tenendo scapole e bassa schiena appoggiate allo schienale. Evitare di incurvare il tronco in avanti, di stare troppo vicini al volante e di tenere bassa schiena e scapole lontani dallo schienale. È anche bene afferrare i carchi piegando le ginocchia, flettendo poco il busto, e tenendo il carico vicino al corpo. Altrettanto importante è trasportare i carichi a braccia distese mantenendoli vicini al corpo e senza flettere la testa verso il basso. Evitare infine di ruotare il busto quando si stanno maneggiando dei carichi.

IVECO / PRESTIGIOSO RICONOSCIMENTO DALLA SPAGNA

L'impianto di Madrid è d'oro

È IL MIGLIOR RISULTATO OTTENUTO IN OLTRE SETTANT'ANNI DI STORIA DELLO STABILIMENTO MADRILENO, IN PARTICOLARE GRAZIE AI MIGLIORAMENTI INTRODOTTI NEGLI ULTIMI ANNI, CHE INCLUDONO LA RIDUZIONE DEL 53 PER CENTO DELLE EMISSIONI DI CO2 PER OGNI VEICOLO PRODOTTO E L'AUMENTO DEL 99 PER CENTO DEI RIFIUTI RICICLATI.

LINO SINARI
MADRID

Lo stabilimento di produzione di veicoli industriali Iveco di Madrid, in Spagna, è il primo a ottenere il Livello Gold (Oro) nell'ambito del programma World Class Manufacturing (WCM). Con questo risultato lo stabilimento ha raggiunto il massimo grado di eccellenza tra i 64 impianti di produzione della Società in tutto il mondo. Il WCM è uno dei più prestigiosi standard dell'industria manifatturiera globale per la gestione integrata degli stabilimenti e dei processi di produzione. Consiste in un sistema strutturato in pilastri, basato sul miglioramento continuo, e progettato per l'eliminazione degli sprechi e delle perdite dal processo produttivo attraverso l'identificazione di obiettivi quali zero infortuni, zero difetti, zero rotture e zero sprechi. Per certificare i miglioramenti ottenuti, il sistema prevede una serie di audit periodici indipendenti, su tutti i pilastri del WCM. L'esito dei controlli determina l'assegnazione di un punteggio e tre livelli di certificazione: Bronzo, Argento e Oro.

Lo stabilimento Iveco di Madrid ospita le linee di produzione e un centro Ricerca & Sviluppo per i veicoli industriali pesanti del brand. Presso lo stabilimento vengono realizzate le linee di prodotto del New Stralis in entrambe le versioni, quella XP a gasolio e quella NP con i rivoluzionari sistemi d'alimentazione alternativa a Gas Naturale Compresso e Liquefatto, e del Trakker. Il processo di produzione è così polivalente da consentire di produrre questi modelli in 300.000 diverse versioni. La produzione è destinata per l'87 per cento all'esportazione, principalmente verso i mercati europei, ma anche in Africa, Asia e Sud America. Con questo audit WCM, lo stabilimento ha ottenuto i migliori risultati in oltre settant'anni di storia, in particolare grazie ai miglioramenti introdotti negli ultimi anni. Miglioramenti che includono una riduzione del 53 per cento delle emissioni di CO2 per ogni veicolo prodotto e il 99 per cento dei rifiuti riciclati.

Gran parte di questi miglioramenti sono stati resi possibili grazie al coinvolgimento dei dipendenti attraverso il sistema di suggerimenti del WCM. Nell'anno 2016, lo stabilimento di Madrid ha fatto registrare una media di 28 suggerimenti per dipendente. Lo stabilimento impiega oltre 2.500 persone, con una percentuale femminile intorno al 21 per cento, la più alta nel settore automotive in Spagna. Lo scorso anno il Kaizen Institute aveva assegnato allo stabilimento il primo premio "Excellence Award" nella categoria "System of Continuous Improvement" (Sistema di miglioramento continuo).

VIBERTI RIMORCHI ASSEGNA I PREMI BEST DEALER E BEST TIPPER DEALER

Dal Sud parte la riscossa

Dopo la grande kermesse al Transpotec di Verona, prosegue a vele spiegate l'offensiva di mercato lanciata dalla filiale italiana del Gruppo Wielton. A dimostrazione della più stretta relazione con la Rete e della rinnovata cultura identitaria che accomuna tutti i protagonisti della presenza dei brand Viberti e Cardi in Italia, sono stati premiati Raffaele Gigliotti di Gigliotti Scandia di Napoli come "Best Dealer" e Carmelo Claudio Vitale de La Commerciale di Catania come "Best Tipper Dealer".

FABIO BASILICO
MONZA

Il Transpotec ha sancito in modo definitivo che Viberti Rimorchi fa sul serio e intende giocare un ruolo di assoluta protagonista nel mercato italiano dei rimorchi e semirimorchi. Alla kermesse veronese il Gruppo Wielton ha svelato la nuova organizzazione con la quale punta, entro i prossimi cinque anni, a diventare uno dei tre maggiori produttori di rimorchi e semirimorchi in Italia. Sbarcato nel nostro Paese nel 2014 acquisendo l'ex CIR (Compagnia Italiana Rimorchi) e i suoi tre marchi storici Viberti, Cardi e Merker, quest'anno il produttore polacco - terzo in Europa per volumi - ha scelto appunto di riorganizzare la filiale italiana che ha cambiato denominazione passando da Italiana Rimorchi a Viberti Rimorchi.

"Nel 2016 - spiega Roberto Mollo, Direttore commerciale di Viberti Rimorchi - sul mercato italiano abbiamo immatricolato 657 semirimorchi, dato che costituisce un risultato migliore del 60 per cento rispetto all'anno precedente. Nello stesso tempo il mercato è cresciuto più lentamente, con un tasso del 40 per cento. Quindi siamo cresciuti più del mercato, passando da una quota del 3,8 al 4,3 per cento". Il CdA del Gruppo Wielton ha definito per i prossimi tre anni un potenziale di vendita di circa cinque volte maggiore rispetto allo stato attuale. L'Italia è per Wielton un mercato importante e Viberti ha tutte le potenzialità per rafforzare la propria posizione nel Paese.

Roberto Mollo, Direttore commerciale di **Viberti Rimorchi**.

Viberti assegna il nome alla nuova società e ne diventa main brand affiancato da Cardi. "Da 53 unità immatricolate nel 2014 ci aspettiamo di chiudere quest'anno con mille unità - aggiunge Mollo - Se consideriamo che nel 2015 abbiamo consuntivato 422 unità, registriamo nel biennio 2015-2016 una crescita del 55,69 per cento, ovvero stiamo crescendo più dei concorrenti tedeschi, uno dei quali oggi realizza il triplo del nostro immatricolato. Ma ogni anno che passa è un solco tracciato verso il target del 2020: intendiamo diventare almeno il terzo produttore in Italia con una quota del 13-14 per cento".

Per raggiungere questo obiettivo nei prossimi anni Viberti amplierà l'offerta dei prodotti rispetto a quella esistente. Precisa Roberto Mollo: "Dalla nostra parte abbiamo prodotti di qualità, che cresceranno in tipologia, e una Rete seria, costituita da persone conosciute e apprezzate sul mercato. Sarà la nostra Rete a dare un valore aggiunto: i clienti raggiungono le nostre concessionarie non solo perché ci chiamiamo Viberti, nome radicato nel settore, ma anche perché ogni concessionaria è costituita da aziende serie, sane, riconosciute per questi valori". A dimostrazione della più stretta relazione con la Rete e della rinnovata cultura identitaria che accomuna tutti i protagonisti della presenza dei brand Viberti e Cardi in Italia, sono stati premiati Raffaele Gigliotti di Gigliotti Scandia di Napoli come "Best Dealer" e Carmelo Claudio Vitale de La Commerciale di Catania come "Best Tipper Dealer".

BEST DEALER

Gigliotti Scania Srl di Napoli

Ben radicata nel territorio napoletano, con un raggio d'azione che si estende anche alle province di Caserta e Benevento, Gigliotti Scandia Srl ha vinto il premio "Best Dealer" italiano di Viberti Rimorchi confermando la sua innata predisposizione al business di successo e dimostrandosi una delle realtà imprenditoriali del settore trasporti più serie e competenti della Campania. La storia professionale della concessionaria Scania, Viberti e Rolfo inizia nel 1974, quando l'azienda inizia la sua attività come ricambista.

Nel 1994 l'avvio dell'attività di concessionaria e il progressivo ampliamento della sfera d'attività sul territorio. "I punti di forza che ci hanno permesso di conseguire questo premio sono stati sicuramente la presenza costante e la prospezione continua sul distretto di nostra competenza cercando di assecondare il cliente sia dal punto di vista della buona configurazione del veicolo sia cercando di fornire la soluzione proposta in tempi di consegna accettabili - racconta il titolare Raffaele Gigliotti - Questo è stato possibile grazie alle sinergie che da anni portiamo avanti con la Casa madre e a un più che sufficiente stock veicoli su quali possiamo sempre contare".

Quali sono le strategie Viberti per il territorio di competenza di Gigliotti Scandia? "Le strategie del costruttore sia sul nostro distretto che specularmente su tutto il territorio nazionale - risponde il titolare - sono quelle di riportare in auge un brand storico del settore semirimorchio attraverso una rete vendita specializzata affiancata da una presenza costante degli area manager sempre presenti su tutte le trattative più importanti".

"Oggi più che mai la nostra clientela, sempre più in 'ballo' su un mercato domanda e offerta trasporti molto altalenante, ha bisogno di rifornirsi in primis del veicolo in tempi più veloci possibili e inoltre ha bisogno di poter contare su un assistenza flessibile alle sue esigenze sia in termini di 'riparazioni rapide', con conseguente disponibilità immediata di ricambi e ore di manodopera, sia in termini di contenimento dei costi relativi alla stessa riparazione", conclude Raffaele Gigliotti.

BEST TIPPER DEALER

La Commerciale Srl di Catania

Solido punto di riferimento Viberti e Cardi in Sicilia, La Commerciale Srl ha sede nella zona industriale di Catania e raggio d'azione che si estende in tutta l'isola. "Dal 2001 siamo concessionari esclusivi per la Sicilia dei marchi Viberti e Cardi - ci dice Carmelo Claudio Vitale, Direttore vendite e amministratore della società catanese - ma la nostra attività è iniziata molto prima, per la precisione nel 1978, quando abbiamo cominciato a occuparci attivamente della vendita di pneumatici per veicoli industriali.

La società ha poi deciso di allargare la gamma dei prodotti offerti affiancando ai pneumatici attrezzature per officine Faip e compressori Parise. Visto il grande successo ottenuto e le sempre più impellenti richieste degli autotrasportatori di essere ancora più prontamente serviti, abbiamo deciso di compiere un altro importante step evolutivo dedicandoci a marchi importanti in veste di concessionari per la Sicilia e dando il via alla nostra presenza nel settore dei rimorchi, culminata più di recente con l'acquisizione del mandato Viberti e Cardi".

Oltre alla vendita, La Commerciale assicura ai suoi clienti siciliani un avanzato ed efficiente servizio di manutenzione ordinaria e straordinaria di tutti i mezzi e veicoli venduti. L'azienda si occupa anche di usato garantito e di noleggio a breve e lungo termine di veicoli industriali e semirimorchi sotto le insegne internazionali di TIP. "Siamo stati premiati come migliori tipper dealer in Italia e questo è qualcosa che ci inorgoglisce a tal punto che siamo quotidianamente spronati a migliorare e a svolgere sempre meglio il nostro lavoro - continua Carmelo Claudio Vitale - Il rapporto con Viberti Rimorchi è a dir poco idilliaco: far parte del network Viberti Rimorchi è garanzia di serietà e affidabilità. Sappiamo di poter contare su interlocutori competenti e appassionati".

La Commerciale vanta quasi duemila clienti e ne segue ogni mese più di cento. "Conosciamo i nostri clienti uno a uno e con loro instauriamo un rapporto di fiducia duraturo - conclude Vitale - Facendo leva su prodotti all'avanguardia e un service di primo piano, puntiamo a raggiungere il 35 per cento del mercato siciliano. Attualmente vendiamo almeno 200 veicoli nuovi all'anno più altri 230-250 veicoli usati.

ALLA TUA SPONDA DI CARICO CI PENSA HIDROSYSTEM

- ASSISTENZA E **RIPARAZIONE SPONDE IDRAULICHE DI TUTTE LE MARCHE**
- **ASSISTENZA PRESSO IL CLIENTE** "DOOR TO DOOR" IN TUTTA ITALIA SENZA FERMO MACCHINA
- **AMPIO MAGAZZINO RICAMBI** PER OGNI TIPOLOGIA E MARCA
- DISTRIBUTORE ESCLUSIVO DI SPONDE IDRAULICHE PALFINGER

Hidrosystem S.r.l.
Via Fondo Ausa, 62 - 47892 Dogana (RSM)
+39 0549 980093 - service.hidrosystem@gmail.com

HidroSystem

NEL SITO PRINCIPALE DI KÖGEL CON IL

Alla scoperta dei

Massimo Dodoni, Managing Director di **Kögel**, uno dei quattro "moschettieri" di Ulrich Humbaur.

MAX CAMPANELLA
BURTENBACH

Correva l'anno 1934 quando Franz Xaver Kögel apriva una piccola officina. Scelta da assoluto pioniere, frutto di encomiabile lungimiranza. Ma quell'artigiano tedesco così abile e coraggioso mai avrebbe potuto prevedere che negli anni quella bottega sarebbe diventata un autentico colosso nel settore dei semirimorchi. Oggi che - esattamente dal 2009 - al timone dell'azienda che tuttora porta il suo nome vi è Ulrich Humbaur, la piccola officina di Franz Xaver è sede principale di un Gruppo che conta complessivamente oltre 1.500 dipendenti, produce qualcosa come 60mila semirimorchi l'anno tra gamma leggera e pesante e fattura circa 450 milioni di euro. A Burtenbach, headquarter Kögel che si sviluppa su una superficie di circa 465mila mq (47mila dei quali dedicati alla produzione), lavorano circa 600 persone per una produzione di 13mila unità l'anno (il 75 per cento delle quali viaggiano fuori dai confini tedeschi) e un fatturato di 350 milioni.

Altrettanto difficilmente quell'artigiano avrebbe potuto prevedere che dopo otto decenni la sua officina sarebbe diventata uno dei primi dieci produttori al mondo di semirimorchi. E che in Europa avrebbe giocato una partita alla pari con altri colossi, contendendo un po' ovunque la prima posizione nella top ten dei produttori.

La nostra visita a Burtenbach non può che iniziare con una stretta di mano - calorosa e accogliente com'è nel suo stile - di Massimo Dodoni, che in Kögel sta percorrendo una straordinaria carriera professionale. Veronese, dopo aver maturato una lunga esperienza presso il produttore di assali SAF Holland, nel 2014 ha accettato la sfida di Humbaur: interrompere la presenza del marchio tedesco attraverso gli importatori e iniziare una graduale, massiccia offensiva nei mercati europei a cominciare dall'area del Sud-Est.

Massimo Dodoni inizia a strutturare una Rete di vendita, poi di assistenza dall'Italia al Portogallo passando per la Spagna. La strategia funziona. Complice un mercato in netta ripresa dopo la lunga crisi economica, in pochi anni Kögel assume la leadership dei centinati e contende con gli avversari tedeschi la leadership assoluta nel settore dei semirimorchi. Le indubbie capacità del manager italiano non passano inosservate: temuto dagli avversari, sostenuto dal management, che nel 2016 affida a Massimo Dodoni l'incarico per le vendite globali. A distanza di un anno, Humbaur lo vuole al suo fianco nel board e oggi quell'italiano che ha scalato i gradini di un'azienda tedesca ci accompagna alla scoperta della realtà Kögel. "Spesso - ci spiega prima di iniziare il tour di Burtenbach - quello che conta nel semirimorchio non si vede: assali, pneumatici, impianti elettrici ecc. provengono tutti dall'esterno. Il vero know-how di un produttore si vede dal telaio, dal singolo pezzo che viene saldato per costruirlo. È su questo che Kögel fa la differenza".

La visita ha inizio nel punto esatto dove, provenienti dal sito di Chocen, in Repubblica Ceca, i telai raggiungono Burtenbach dove, passo dopo passo, nasce un semirimorchio Kögel. "I prodotti della nostra gamma - prosegue Massimo Dodoni - sono frutto di un elevato livello di tecnologia che ha inizio a Chocen, sito produttivo di lunga tradizione, dove i telai vengono saldati e sottoposti a severi test di controllo".

IL VIAGGIO DEL TELAIO

Ogni giorno arrivano nel magazzino di Burtenbach circa 4mila tonnellate di materiale, che viene stoccato e suddiviso per ciascuna commessa. La linea di assemblaggio è collegata in rete: il sistema trasmette le informazioni al computer che, attraverso il codice a barre, "accoglie" un telaio che già aspettava di ricevere. A quel punto, attraverso il rullo, il telaio viaggia lungo tutta la linea e in ogni fase i materiali sono già pronti per far nascere il futuro semirimorchio.

Al loro arrivo a Burtenbach, i telai ricevono il primo trattamento nel processo di sabbiatura metallica: sospesi su un gancio, vengono immersi in una vera e propria polvere di metallo grigia che, grazie a un sistema di pavimento semovibile, viene recuperata. Il telaio viene così completamente ripulito da morchie, sporcizia e residui di saldatura. Questo processo si rende necessario per passare poi alla successiva cataforesi. "Nel suo complesso - spiega Massimo Dodoni - il procedimento di protezione anticorrosione in cataforesi (KTL) rappresenta ancora oggi il riferimento per la protezione da corrosione. Dopo il trattamento sul 100 per cento dei prodotti viene spruzzato un film trasparente che consente la protezione dai raggi ultravioletti. A richiesta del cliente è poi possibile realizzare la verniciatura nei colori preferiti, si può realizzare in modo integrale o solo nelle parti a vista. La produzione è di serie ma i processi consentono la massima versatilità per soddisfare esigenze specifiche".

Successivamente alla sabbiatura segue il passaggio nelle vasche di ripulitura, per eliminare ogni elemento superfluo, e poi il vero pezzo forte di Burtenbach: il rivestimento nanoceramico, eseguito immediatamente prima di procedere al trattamento di cataforesi.

Esclusiva della produzione Kögel - che per il momento è l'unico costruttore ad aggiungere alla cataforesi standard il processo di nanoceramica - la si può definire in sintesi un'ulteriore protezione anticorrosiva. "Ogni millimetro del telaio anche il più nascosto - precisa il Managing Director - viene trattato per evitare la formazione di ruggine". Per completare il semirimorchio, si procede infine all'asciugatura negli appositi forni e infine alla verniciatura trasparente, che toglie quel colore grigio che pure sarebbe naturale ma poco bello da vedersi.

Dopo la visita al piazzale esterno, dove circa un migliaio di semirimorchi - verniciati, decorati, equipaggiati e allestiti su richiesta del cliente - attendono il ritiro, una visita al comparto dei frigo. Nel 2015 Kögel ha lanciato il suo Purferro Quality, cavallo di battaglia nel segmento dei refrigerati. "Per ottenere la massima termoresistenza - illustra Massimo Dodoni - viene utilizzato poliuretano ad alta densità. In questo segmento stiamo crescendo molto grazie al passaparola: sono gli stessi clienti che lo utilizzano nella pratica quotidiana a farsi portavoce delle straordinarie performance del prodotto".

Un Massimo Dodoni sempre più motivato, lo stesso che abbiamo conosciuto nel 2014, all'alba dei suoi primi passi in Kögel. Qual è il suo spirito da "italiano al comando", oggi che è uno dei "quattro moschettieri" di Ulrich Humbaur nel board di Kögel? "Da italiano in un'azienda tedesca - risponde il Managing Director - è davvero una grande soddisfazione, Ma oggi il concetto di nazionalità è superato da quello di professionalità: piuttosto che al passaporto, una multinazionale che voglia funzionare bene deve prestare attenzione a determinate caratteristiche dei propri manager, che possano contribuire al raggiungimento degli obiettivi aziendali".

Quando da giovane ha

MARIO ADILETTA NEL 2014 HA STRETTO LA COLLABORAZIONE CON KÖGEL

"Le aziende hanno bisogno di partner che non lascino perplessità"

La vita l'ha messo a dura prova. Più volte. Ma Mario Adiletta, 45 anni, non si è mai arreso. Davanti alle difficoltà non si è mai tirato indietro. Sapeva di farcela e oggi, a dare una rapida occhiata ai numeri, ce l'ha fatta eccome: un parco di 1.500 semirimorchi e 435 trattori, 620 dipendenti, un piazzale in quel di Nocera Inferiore, in provincia di Salerno, di 140mila mq, un fatturato di circa 120 milioni di euro. Crescita che prosegue puntando in particolare su trasporto refrigerato e alimentare secco, settori sui quali Mario Adiletta continua a investire, forte di una passione per il trasporto nata da ragazzo, quando affiancava in ditta il padre Cosimo e la madre Maria Mercolino che, nel 1970, diedero vita a una società di trasporto di segatura.

L'azienda negli anni è cresciuta e con l'arrivo della nuova generazione - oltre a Mario i fratelli Luigi e Franco - nella seconda metà

degli Anni Ottanta ha conosciuto un autentico boom. "La conoscenza e partnership con il Gruppo Mario Saviola - spiega Mario Adiletta - ci ha permesso un vero e proprio salto di qualità: abbiamo cominciato con il trasporto di legno e pannelli di truciolato, oggi ci occupiamo di logistica e operazioni a lungo raggio".

Nel 2014 l'incontro con Kögel rappresenta un ulteriore step nell'evoluzione del Gruppo Adiletta, che nel suo parco conta un centinaio di centinati del produttore di Burtenbach e già una decina di Purferro, il semirimorchio frigo. "Oggi - spiega Mario Adiletta - la differenza la fanno l'efficienza del servizio commerciale e post vendita e da questo punto di vista in Kögel abbiamo trovato un partner che non lascia alcuna perplessità: oggi un trasportatore deve ricevere risposte veloci".

L'attenzione al parco veicoli, con l'obiettivo di tenerlo giovane e performante, è uno dei valori del Gruppo Adiletta, che anche nel 2018 prevede d'inserire nella flotta un centinaio di rimorchi Kögel. "Oltre al settore refrigerato - precisa Mario Adiletta - stiamo investendo molto nel trasporto combinato trenonave e Kögel propone soluzioni specifiche per l'intermodale che andremo a inserire nel parco. Prestiamo la massima attenzione alla sicurezza e quindi anche alla componentistica utilizzata sui veicoli: chiediamo equipaggiamento con assali SAF e pneumatici Bridgestone o Michelin".

Intanto in azienda sta entrando la terza generazione, con Cosimo Adiletta, figlio di Mario, pronto a fare la sua parte. Obiettivo? "Crescere - risponde l'imprenditore campano - soprattutto nel segmento frigo, che oggi rappresenta il 5 per cento del nostro business: nel giro di 20-24 mesi credo che arriveremo a quota 25 per cento. Per sostenere questa crescita, oltre che sulla flotta stiamo investendo nelle infrastrutture: abbiamo acquistato una piattaforma logistica a Eboli dedicata esclusivamente all'ortofrutta".

NEO MANAGING DIRECTOR MASSIMO DODONI

segreti di Burtenbach

mosso i primi passi nel settore degli assali avrebbe mai pensato di ritrovarsi Managing Director? "Per natura - prosegue Massimo Dodoni - mi ritengo una persona ambiziosa, nel senso che ogni traguardo raggiunto dall'azienda non e' che il punto di partenza per il successivo. Credo che questa dovrebbe essere la spinta positiva, la motivazione a fare sempre meglio per competere in un mercato sempre più complesso. tant'è che a proposito di ripartenze: stiamo strutturando la Rete nei Paesi strategici dell'Est e Ovest Europa e c'è molto lavoro da fare. Dall'ambizione alla realizzazione il passo certamente non è breve e soprattutto mai facile, ma sono assolutamente convinto che i limiti veramente invalicabili sono quelli che ci poniamo noi stessi: bisogna credere, prima di tutto in se stessi. E migliorarsi di continuo, alimentando le proprie spinte evolutive, che nel mio caso trovano il loro cardine in quattro valori fondamentali: lavoro, sacrificio, perseveranza e umiltà".

Oltre che a se stesso, a chi deve il suo successo professionale? "Alla mia famiglia, ai miei genitori e - risponde Massimo Dodoni - ai dirigenti con i quali ho lavorato in tutti questi anni fin da quando ero un ragazzo: ciascuno mi ha insegnato qualcosa e qualcuno, più di altri, mi ha incoraggiato a varcare i confini nazionali. E gli sono veramente grato".

Una rapida analisi dei mercati in fase di sviluppo: come si sta muovendo Kögel? "All'inizio del 2014 in Italia ero da solo - continua il manager italiano - alla fine dell'anno eravamo già sei. Oggi contiamo quattro agenti di rete, due concessionarie, un back office, un responsabile service e un prezioso capitano qual è Michele Mastagni. Stiamo crescendo molto, grazie anche a un mercato che l'anno scorso ha sfiorato le duemila unità: siamo leader nei centinati e giochiamo alla pari una sfida avvincente per la leadership assoluta. Stiamo crescendo in Spagna, siamo partiti benissimo in Belgio, Olanda e Polonia e continuiamo a crescere in Germania e nei Balcani, a doppia cifra in Romania e progressivamente anche in Russia".Nel complesso della gamma quali sono i veri cavalli di battaglia nella sfida di Kögel? "Oltre ai centinati che rappresentano il grosso della produzione - afferma Dodoni - il Light Plus da 47 q è assolutamente innovativo nel suo genere, oggi è uno dei nostri fiori all'occhiello, che nella sua configurazione più leggera può arrivare anche a 40 q. Purferro è un prodotto di assoluta eccellenza che ci darà tante soddisfazioni nel comparto frigo. Ma la chiave, la vera differenza sta tutta nella telaistica, in cui Kögel è ai massimi livelli con un prodotto ineguagliabile nella rifinitura".

Ancora oggi che è Managing Director c'è qualcosa che mai Dodoni dimentica di mettere nel bagagliaio della sua auto? "Nel bagagliaio della mia auto ho sempre con me la mia vecchia tuta da lavoro che usavo in officina sotto i semirimorchi, perché - risponde con un grande sorriso - se mai un giorno mi dovesse venire qualche mania di grandezza posso guardarla e ricordarmi sempre da dove vengo e che al mondo siamo tutte persone che lavorano, ognuno è importante nel suo ruolo. Oggi a me compete una responsabilità ma ho una squadra e una clientela sempre pronta a darmi un aiuto".

Sopra e in alto, i due gruppi di trasportatori italiani in visita al sito produttivo **Kögel** di Burtenbach.

AL LORO ARRIVO I TELAI COMPIONO UN VERO E PROPRIO VIAGGIO ALL'INTERNO DELLA FABBRICA. VENGONO SOTTOPOSTI AI PROCESSI DI SABBIATURA, RIVESTIMENTO NANOCERAMICO, CATAFORESI E VERNICIATURA, CHE RAPPRESENTANO LA SOLIDA BASE SU CUI VIENE COSTRUITO IL SEMIRIMORCHIO CHE RAGGIUNGE IL PIAZZALE PRONTO PER LA CONSEGNA. OGGI MASSIMO DODONI RIMANE IL MANAGER MOTIVATO E CORAGGIOSO CHE ABBIAMO CONOSCIUTO ALL'ALBA DEI SUOI PRIMI PASSI IN KÖGEL: "CONTINUEREMO A CRESCERE PERCHÉ NELLA TELAISTICA FACCIAMO LA VERA DIFFERENZA", DICHIARA.

CARMINE SPEZZANO È STATO IL PRIMO A TESTARE PURFERRO, I FRIGO DI BURTENBACH

"LEGGERO E RISPARMIOSO, IL MIGLIORE"

La Spezzano Trasporti, sede principale in quel di Corigliano Calabro, in provincia di Cosenza, e sedi distaccate a Correggio, in provincia di Reggio Emilia, e a Milano, possiede una flotta di 135 semirimorchi interamente a marchio Kögel, che vanno ad affiancare 122 trattori. Un parco in fase di graduale rinnovo per far fronte alla ripresa del settore. Personaggio carismatico, nel 1980 è Carmine Spezzano a fondare l'azienda poco più che ventenne. "Ho cominciato - ricorda pensando a quel 1979 - con un Fiat 100 a due assi per trasportare polli. Negli Anni Ottanta quel segmento non rendeva e ho preso il primo autotreno per il trasporto di patate sui telonati. Facevo due viaggi alla settimana Corigliano-Monaco, periodo di sacrifici ma valeva la pena".

Ai tempi nel Cosentino di aziende di trasporti se ne contavano davvero poche. Il coraggio e l'intraprendenza di Carmine Spezzano vengono presto premiati: assume qualche autista, attrezza il parco sempre di più. Oggi ha 150 dipendenti, un piazzale di 13.500 mq in un headquarter di complessivi 19mila mq, cui si aggiungono i 3mila mq e un capannone di 700 mq a Correggio. Spezzano Trasporti opera in tutta Italia e in Francia e ha chiuso il 2016 con circa 16 milioni di euro di fatturato, in crescita rispetto al 2015. Crescita che proseguirà nel 2017 e che viene accompagnata da un'accurata attenzione al parco mezzi. "In media – prosegue Carmine Spezzano – acquistiamo 30-40 semirimorchi l'anno e con Kögel abbiamo instaurato un rapporto di fiducia reciproca. Il nostro core business è oggi rappresentato dall'alimentare fresco e dal trasporto refrigerato: per il momento nella flotta abbiamo cinque unità Purferro ma sono destinate ad aumentare".

Spezzano Trasporti non solo è stata tra le prime aziende ad affidarsi a Kögel anche per il comparto frigo, ma ha voluto testare sul campo i veicoli, effettuando un raffronto con due prodotti dei competitor. "Le prove tecniche - spiega Carmine Spezzano - sono state effettuate in ambito europeo: messi su strada senza coibentatura né gruppo frigo, rispetto agli altri il prodotto Kögel è risultato che pesando di meno (circa tre quintali) consuma di meno e il risparmio è evidente. Da parte loro gli autisti avvertono la leggerezza: neanche ti accorgi che stai portando dietro un semirimorchio. In media ne stiamo inserendo nel parco tre al mese con grande soddisfazione. Con il prodotto Kögel abbiamo risolto diverse problematiche. Una scelta cui si aggiunge il rapporto umano e di stima reciproca che mi lega a Massimo Dodoni". Oggi tra i clienti Spezzano Trasporti conta nomi di rilievo, come Granarolo, e ha un forte focus dalla Toscana in giù. Intanto con la lunga esperienza e competenza il suo fondatore sta dando un contributo in Assolombarda Milano-Monza e Brianza, in cui Carmine Spezzano è componente del Direttivo e rappresentante delle Piccole e Medie Imprese, e in Anita (Associazione Nazionale Imprese Trasporti Automobilistici), di cui è consigliere nazionale. Al suo fianco da sempre la moglie Antonella Mangano che, titolare di uno studio di consulenza in direzione e organizzazione aziendale con la primogenita Lidia, si occupa dell'amministrazione dell'azienda insieme alla secondogenita Luciana.

FRIGOBLOCK

Soluzioni autonome per la temperatura

ARRIVANO IN ITALIA LE INNOVATIVE SOLUZIONI DEL BRAND DEL GRUPPO INGERSOLL RAND, CHE GIÀ COMPRENDE LA BEN NOTA THERMO KING. A DISPOSIZIONE DEGLI OPERATORI DELLA DISTRIBUZIONE UNA GAMMA COMPLETA DI MACCHINE FRIGORIFERE ELETTRICHE AUTOMOTRICI ECOSOSTENIBILI.

Frigoblock offre una gamma completa di soluzioni, dalle motrici ai truck con semirimorchio.

FABIO BASILICO
VIGNATE

La famiglia Ingersoll Rand è cresciuta e ora comprende anche il brand Frigoblock, azienda che produce e commercializza macchine frigorifere elettriche automotrici ideali per gli operatori della distribuzione merci. Lo sbarco in Italia di Frigoblock si annuncia dunque particolarmente interessante per tutta la catena del freddo. Ne abbiamo parlato con il manager che gestisce passo per passo l'offensiva Frigoblock nella Penisola, Pierfranco Libè, Area Service manager Italy & Malta di Thermo King, marchio di riferimento del settore anch'esso appartenente al Gruppo Ingersoll Rand. "Il settore principale di impiego degli impianti Frigoblock è quello della distribuzione, dove siamo in grado di offrire una gamma completa di soluzioni dalle motrici alle configurazioni truck con semirimorchio e fino a 4 temperature di esercizio - esordisce Pierfranco Libè - In Italia, il brand si avvale dello stesso collaudato e preparato network di Thermo King, con 8 dealer impegnati o nella vendita o nell'assistenza e 20 officine autorizzate".

Sul mercato italiano propone fin da subito macchine frigorifere automotrici particolarmente efficienti sia in termini economici che ecologici. "Per la generazione dell'energia di azionamento dell'impianto frigorifero viene usato un generatore che è come un alternatore integrato alla cinghia di trasmissione dell'automezzo e fornisce frequenza di rotazione, tensione e potenza in funzione del numero di giri del motore - spiega Libè - L'energia e la frequenza messe a disposizione dal generatore vengono inoltrate direttamente ai motori elettrici di compressore, ventilatore e ventola. Di conseguenza, i gruppi ruotano con una frequenza che dipende dal rapporto di trasmissione e dal numero di giri". I vantaggi offerti dall'azionamento con generatore sono molteplici. "Innanzitutto, sono ridotte le perdite nella macchina elettrica rispetto a un motore a combustione diesel industriale esterno - continua il manager Thermo King - Poi vanno considerati l'esercizio silenzioso, che consente l'impiego degli impianti Frigoblock nei centri urbani con regole molte restrittive in materia di inquinamento acustico, e lo sfruttamento efficiente dell'elevato rendimento del motore del truck rispetto a un motore diesel industriale. Ci sono poi gli inferiori costi di manutenzione e il maggior carico consentito dal peso ridotto dell'impianto".

A disposizione degli operatori della distribuzione c'è una gamma completa di macchine frigorifere ecosostenibili, redditive, efficienti, flessibili e affidabili. Sono questi gli asset che Frigoblock intende promuovere anche presso i potenziali clienti italiani. Precisa Libè: "Ecocostenibile perché ci sono fino al 75 per cento di emissioni di biossido di carbonio in meno e fino al 75 per cento di consumo di energia in meno, il 50 per cento di effetto serra in meno grazie al refrigerante R410A e fino al 95 per cento di emissioni di rumore e di scarico in meno. Redditivo perché il generatore Frigoblock assicura un rendimento altissimo di tutti i sistemi di azionamento, la regolazione elettrica senza perdite e affidabile, il potenziale risparmio di 5mila litri di carburante all'anno per ogni automezzo. Efficiente grazie all'elevata potenza di raffreddamento, di riscaldamento nonché alla portata d'aria insuperabile, ma anche grazie al raffreddamento e al recupero a tempo di record nonostante le frequenti aperture dell'area di carico proprio dei mezzi adibiti alla distribuzione. Va poi considerato il velocissimo sbrinamento con attivazione della pompa di calore a 4 vie. Frigoblock è anche flessibile - aggiunge Libè - perché fa giungere a destinazione con la giusta temperatura, si avvale di una tecnica multiscomparto con potenza di raffreddamento, riscaldamento e portata dell'aria superiore fino al 200 per cento, senza contare la facile sostituzione della macchina frigorifera in pochi minuti. Infine, affidabile, grazie al solido know how Frigoblock derivante da oltre 20 anni di utilizzo del refrigerante ad alta prestazione R410A, da oltre 40 anni di utilizzo vincente del generatore e dell'evaporatore al di fuori del vano di carico".

La Serie FK raccoglie gli impianti Frigoblock specifici per il sempre più esigente settore della distribuzione merci. L'impianto viene montato alla parete frontale della motrice al di sopra della cabina. Essendo l'evaporatore completamente integrato nella macchina frigorifera, il vano di carico può essere sfruttato fino in fondo. La Serie HK è ideale per rimorchi e semirimorchi; anche in questo caso, il montaggio avviene alla parete frontale. Abbiamo poi le Serie EK/DK delle macchine frigorifere split: su veicoli bassi o con rimorchi a un asse a carico passante è possibile impiegare l'impianto composto da unità condensatore sottotelaio EK e unità evaporatore RE montata nel vano di carico, oppure la macchina frigorifera del tipo DK, integrata completamente nel tetto e abbinata all'unità condensatore RE: è la soluzione ideale per autotreni di grandi dimensioni e casse mobili. La Serie RE degli evaporatori piatti Frigoblock non solo sono utilizzabili appunto come evaporatori nella combinazione split EK/DK + RE ma anche come evaporatori ausiliari per veicoli multiscomparto.

Come si è detto, l'alimentazione di energia delle macchine frigorifere Frigoblock avviene esclusivamente per via elettrica con il generatore a corrente trifase che viene azionato tramite cinghia di trasmissione dal motore del truck. Il generatore genera la stessa tensione della rete di bordo della rete elettrica europea; è così possibile da fermo anche il collegamento alla rete elettrica, senza dover ricorrere a componenti supplementari. Per gli impieghi dove non si può rinunciare a un azionamento diesel indipendente, Frigoblock offre un kit di generatori a diesel insonorizzato e impermeabilizzato che viene montato sotto il pavimento, separato dalla macchina frigorifera.

"La politica seguita da Frigoblock - conclude Pierfranco Libè - prevede un contatto stretto e diretto con i costruttori di truck perché la combinazione veicolo impianto frigorifero sia ottimale anche nella fase originale di configurazione del mezzo di trasporto. Un valore aggiunto che consente a Frigoblock di presentarsi sempre come partner affidabile per il presente e anche per il futuro. L'evoluzione della catena del freddo, e nello specifico le connesse attività di distribuzione in ambito urbano, non può non prevedere la diffusione e l'implementazione dei veicoli elettrici. Noi in questo ambito possiamo dire di essere già avanti".

FATTI & CIFRE

Frigoblock Grosskopf GmbH, da marzo 2015 entrata a far parte della galassia Ingersoll Rand, è stata fondata nel 1978 con il nome kuk kunststoff- und kältetechnik Grosskopf GmbH e andò incontro a un rapido sviluppo fino a diventare il maggiore produttore tedesco di macchine frigorifere per veicoli.

Il nome Frigoblock è diventato simbolo di impianti di raffreddamento per veicoli con caratteristiche primarie di potenza, eco sostenibilità e risparmio di costi.

Frigoblock è oggi il terzo fornitore europeo di macchine frigorifere ecosostenibili per il trasporto. Con sede originaria a Essen, l'azienda vanta oltre 40mila macchina frigorifere in circolazione sulle strade di tutta Europa.

Più di 150 partner di assistenza specializzati si occupano in tutto il continente dei clienti Frigoblock, provvedono a una manutenzione e una riparazione affidabile, assicurando così un'elevata disponibilità degli impianti.

www.hankooktire.com/it

HANKOOK
driving emotion

AL10 + e-cube MAX

Creato per una lunga percorrenza

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

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

Tu e la strada, una cosa sola

Global Partner | Realmadrid

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

LA LINEA CONTI HYBRID FA COLPO SULLE AZIENDE DI TRASPORTI

L'ibrido che attrae

CONVINCE SUL CAMPO LA FAMIGLIA DI PNEUMATICI IBRIDI DI CONTINENTAL TRUCK: DALL'OLANDA AL BELGIO AUTISTI E GESTORI DI FLOTTE CONFERMANO LA CONVENIENZA E LA SICUREZZA DEL CONCETTO DI PNEUMATICO UNIVERSALE. UN'OTTIMIZZAZIONE SOSTENIBILE DEI COSTI È POSSIBILE GRAZIE ALLA VASTA GAMMA DI APPLICAZIONI POSSIBILI E ALLE SOLUZIONI DI RICOSTRUZIONE.

Steven Meeus, proprietario di **Eskatrans**.

VALENTINA MASSA
ROTTERDAM-TURNHOUT

La scelta degli pneumatici adeguati permette alle imprese di trasporti di ottimizzare i costi operativi della flotta. L'esperienza pratica di aziende di trasporti dei Paesi Bassi e del Belgio ha dimostrato la validità del rapporto costo-efficacia offerto dai modelli Conti Hybrid di Continental Truck, una famiglia di pneumatici che garantisce lunga vita utile e robustezza ed è adatta a una vasta gamma di applicazioni.

Con sede a Rotterdam e 36 filiali nel mondo, il rinomato servizio di logistica globale olandese Den Hartogh è specializzato nel trasporto di prodotti chimici con una lunga tradizione che risale al 1920, anno di fondazione. In qualsiasi condizione meteorologica la movimentazione sicura dei mezzi - una flotta di 550 motrici, 400 rimorchi cisterna, 900 telai per container e 18.500 container cisterna - è di primaria importanza per autisti e direzione societaria. L'azienda ha adottato gli pneumatici Conti Hybrid per le proprie unità motrici e per i rimorchi. "Con gli pneumatici Conti Hybrid - afferma Hans den Hartogh, Responsabile della divisione Trucking & Equipment Services dell'azienda - i nostri autisti si sentono sicuri e hanno il controllo del mezzo in qualsiasi situazione. Gli pneumatici Conti Hybrid inoltre consentono di ridurre il consumo di carburante. Ci sentiamo di consigliare l'impiego di Conti Hybrid, uno pneumatico davvero efficiente".

Anche lo spedizioniere belga Eskatrans, fondato nel 2003 con sede a Turnhout, specializzato nel trasporto di container, si affida a Continental per gli pneumatici dei suoi autocarri. La flotta Eskatrans comprende circa 40 motrici per semirimorchio, un carro attrezzi, oltre 40 telai per container, tre telai per container combi e un telaio per container da 20 piedi. Lo pneumatico Conti Hybrid nella misura 315/70 R 22.5 è scelto per l'asse sterzante e per l'asse di trazione, mentre le misure 385/55 R 22.5 e 385/65 R 22.5 sono impiegate per gli assi dei rimorchi. Il proprietario di Eskatrans, Steven Meeus, è particolarmente soddisfatto del fatto che lo pneumatico per assale di trasmissione Conti Hybrid HD3 ora sia disponibile anche con battistrada ricostruito a caldo. Dal suo punto di vista, lo pneumatico ContiRe ricostruito a caldo è un elemento importante per l'ecocompatibilità della sua flotta: "La nostra scelta - spiega Meeus - è caduta sugli pneumatici ricostruiti ContiRe per la loro qualità e convenienza. L'impiego di questa soluzione inoltre contribuisce a ridurre notevolmente le emissioni di CO2 tutelando così l'ambiente".

Frank Walloch, Responsabile dello sviluppo di pneumatici per autocarri e autobus in Continental EMEA (Europa, Medio Oriente e Africa), è particolarmente soddisfatto dei costanti feedback positivi ottenuti dagli pneumatici Continental nel settore dei trasporti. "Lo pneumatico Conti Hybrid - precisa Walloch - è destinato all'utilizzo combinato su tratte e a lunga percorrenza. Il nostro obiettivo è massimizzare la resa chilometrica degli pneumatici, ridurre il consumo di carburante e aumentare ulteriormente il potenziale di ricostruzione per consentire ai gestori di flotte un'ottimizzazione dei costi.

Frank Walloch, Responsabile dello sviluppo di pneumatici per autocarri e autobus in **Continental EMEA**.

Hans den Hartogh, Responsabile della divisione Trucking & Equipment Services dell'omonima azienda di logistica globale.

CONTIRE, VERSIONE RICOSTRUITA A CALDO ORA ANCHE PER ASSE TRATTIVO

OTTIMIZZARE I COSTI DI GESTIONE DELLA FLOTTA

ContiRe Hybrid è il nome di un'intera famiglia di pneumatici Continental Truck ricostruiti a caldo che conservano le caratteristiche degli pneumatici nuovi, dimostrandosi scelta conveniente e sostenibile. Quest'anno la gamma si è arricchita del modello ContiRe Hybrid HD3 per asse di trazione, realizzato nello stabilimento ContiLifeCycle di Stöcken, ad Hannover, disponibile nelle misure 295/80 R 22.5", 315/70 R 22.5" e 315/80 R 22.5". "La scelta di pneumatici ricostruiti a caldo - sostiene Ralf Benack, Direttore della Business Unit Pneumatici Ricostruiti EMEA (Europa, Medio Oriente e Africa) di Continental - è un contributo importante per la riduzione dei costi di gestione della flotta. La nostra gamma di pneumatici ricostruiti a caldo è in continua espansione. La linea Conti Hybrid, sviluppata per l'uso combinato su tratte regionali e a lunga percorrenza, è estremamente importante per la vasta gamma di applicazioni possibili".

Ralf Benack, Direttore della Business Unit Pneumatici Ricostruiti EMEA di **Continental**.

Per realizzare gli pneumatici ContiRe con ricostruzione a caldo, si applica un nuovo strato di gomma all'intera carcassa, strato che, con il processo di vulcanizzazione, diventa tutt'uno con la carcassa. ContiRe Hybrid HD3 è realizzato con le stesse mescole degli pneumatici nuovi, sia sul battistrada che sul fianco, e presenta tutte le caratteristiche degli pneumatici nuovi, come peso ridotto, resistenza al rotolamento ottimizzata ed elevato comfort di guida. Il battistrada di ContiRe Hybrid HD3 è caratterizzato da un design a blocchi in cui sono integrate numerose scanalature con geometria tridimensionale. Le scanalature penetrano fino a una profondità di due terzi del battistrada e, grazie a una maggiore stabilità dei blocchi, offrono elevata resistenza all'usura, agendo al contempo come bordi di presa che garantiscono trazione eccezionale anche in caso di frenata e accelerazione su fondo stradale bagnato. ContiRe Hybrid HD3 è contrassegnato con il simbolo M+S (Mud + Snow, fango e neve) e con il simbolo del fiocco di neve all'interno di una montagna a tre cime (Three Peak Mountain Snow Flake, 3PMSF).

Dotare la flotta di pneumatici ricostruiti a caldo è una scelta che conviene sia dal punto di vista economico che ecologico. Circa il 75 per cento delle materie prime necessarie per la produzione di uno pneumatico si trova nella carcassa: riutilizzarla dopo il primo ciclo di vita significa risparmiare non solo risorse preziose ma anche denaro, perché gli pneumatici ricostruiti a caldo costano in genere il 25 per cento in meno degli pneumatici nuovi.

Con il concetto di ciclo di vita modulare ContiLifeCycle, Continental offre un modello per supportare i gestori con la massima efficienza nella gestione dei costi della flotta di veicoli commerciali. Il ContiLifeCycle inizia con l'adozione di pneumatici nuovi con una robusta carcassa di alta qualità adatta alla ricostruzione, continua con la gestione professionale della carcassa dopo il primo ciclo di vita dello pneumatico e si conclude con lo pneumatico ricostruito. Tutti gli pneumatici ricostruiti a caldo ContiRe sono coperti dalla stessa garanzia offerta per gli pneumatici nuovi di Continental Truck.

www.gls-italy.com
Servizio Clienti 199 15 11 88

GLS
corriere espresso

Con GLS l'Europa è più vicina!

Con GLS Parcel Internazionale spedisci i tuoi colli in tutta Europa in solo 48/72 ore!

Parcel è il servizio camionistico veloce "door to door" che ti consente di spedire colli fino ad un peso massimo di 50 kg, in oltre 30 paesi europei, in sole 48/72 ore.
Un servizio affidabile ed una totale tracciabilità della merce, per essere sempre più vicino alle tue esigenze.
Infatti ti garantiamo un monitoraggio costante con informazioni complete online sullo stato della spedizione e con la possibilità d'inoltrare notifiche al destinatario, tramite e-mail/sms.

Con i prodotti Internazionali di GLS, le tue spedizioni arrivano ovunque!

Anniversario 40° 1977 • 2017

MICHELIN LANCIA LA NUOVA GAMMA X MULTI

La lunga marcia dei regionali

PIÙ CHILOMETRAGGIO E PIÙ SICUREZZA. SONO QUESTE LE RICHIESTE PRINCIPALI DELLE AZIENDE DI AUTOTRASPORTO CHE IL PRODUTTORE FRANCESE PLAYER GLOBALE DEL SETTORE PNEUMATICI SODDISFA APPIENO CON LA NUOVA GAMMA DI REGIONALI E PER TRATTE MEDIO-LUNGHE X MULTI, GIÀ DISPONIBILE IN QUATTRO ARTICOLI E DUE MISURE DI RIFERIMENTO.

PAOLO ALTIERI
BRUSAPORTO

Cosa chiedono ai pneumatici della loro flotta le aziende di autotrasporto per essere efficienti e competitive? La risposta è chiara e ovvia: più chilometraggio e più sicurezza. Le stesse qualità che un produttore attento come Michelin ha messo nel layout costruttivo della nuovissima gamma X Multi per il segmento regionale e le tratte medio-lunghe. Ne hanno parlato nel corso di un incontro con la stampa specializzata a Brusaporto, in provincia di Bergamo, Giuseppe Gatti, Responsabile Prodotto Autocarro e Silvia Vergani, Direttore Marketing Autocarro Italia.

Giuseppe Gatti, Responsabile Prodotto Autocarro **Michelin Italia.**

"L'offerta autocarro di Michelin è particolarmente completa e articolata - ha esordito Silvia Vergani, da febbraio 2017 alla guida del marketing pneumatici truck dopo un'esperienza di 17 anni nel settore auto di Michelin - Se consideriamo la totalità del mercato pneumatici, Michelin segmenta il mercato in base alla tipologia di percorso che i mezzi effettuano con più frequenza: lunghe distanze, regionali, urbani, cantiere, fuoristrada. Su questa classificazione, Michelin ha disegnato un'offerta idonea a ogni tipo di percorso. Con X Multi copriamo sia la categoria polivalente che quella particolare delle tratte medio-lunghe regionali. La gamma, che sul mercato del ricambio è disponibile da aprile mentre per il primo equipaggiamento si parla di fine anno, si compone di 4 articoli: X Multi F (direzionale front) nella misura 385/55R22.5, Z (all position) nella misura 315/70R22.5, D (drive, asse motore) nella misura 315/70R22.5, T2 per rimorchio nella misura 385/55R22.5. Il prezzo di vendita è uguale a prima, non ci sono stati incrementi nonostante l'innovazione tecnologica apportata".

"Se poi consideriamo il convoglio per impiego regionale con trattore e semirimorchio in misura /70 e /55 - ha detto ancora Vergani - questo pesa in Europa per il 10 per cento del mercato, in Italia, dove Michelin ha una posizione leader, per l'8 per cento su un totale di circa 100mila pneumatici nel ricambio".

Il motto che accompagna il lancio sul mercato di X Multi è "Zero stop per il mio business".

"È come se fosse il trasportatore ha dichiarare che con questo pneumatico la sua attività non conosce stop - ha spiegato Silvia Vergani - Michelin da sempre parte dalle esigenze del cliente finale. Abbiamo effettuato una serie di interviste in tutta Europa nel corso del 2016 da cui emergono due concetti chiave: ridurre i costi di gestione e i tempi di inattività del veicolo. Questo vogliono gli autotrasportatori. Ciò si traduce in un pneumatico con più chilometraggio, più polivalenza e più sicurezza in tutte le condizioni atmosferiche".

I vantaggi di X Multi sono concreti. Rispetto al Michelin Multiway consente fino al 20 per cento in più di chilometraggio. "Siamo orgogliosi di questo - ha aggiunto Vergani - Se consideriamo una durata media di un pneumatico Michelin pari a 200mila km che equivalgono a 2 anni scarsi di vita, il 20 per cento in più si traduce in 40mila km extra e quasi 5 mesi in più di utilizzo sul mezzo. Un'enormità. Un traguardo ottenuto senza deteriorare le altre prestazioni, tra cui la sicurezza, che tra l'altro con X Multi migliora ed è garantita in ogni condizione meteo. Altri vantaggi sono il risparmio carburante e la carcassa ricostruibile, condizioni economiche ed ecologiche di indubbia importanza".

È toccato poi a Giuseppe Gatti entrare nel merito dei dettagli tecnici di X Multi. "X Multi - ha esordito il Responsabile Prodotto Autocarro - è altamente innovativo e contiamo di mantenere la leadership nel segmento in termini qualitativi e di performance globali. Fino al 20 per cento in più di chilometraggio garantito dal pneumatico nuovo significa la possibilità di utilizzare il pneumatico fino all'ultimo mm, evitando lo smontaggio anticipato che ha conseguenze negative in termini economici e ambientali. Vogliamo inoltre abbassare il costo globale di gestione del pneumatico per la singola flotta".

Come è riuscita Michelin a ottenere questi rivoluzionari risultati? "Sostanzialmente - ha argomentato Gatti - la conformazione del battistrada è più compatta. Il tassello più rigido riducono le aggressioni e le deformazioni, consentendo una ridotta velocità di usura e un maggiore chilometraggio. Chiaramente le mescole in generale sono completamente riviste, altamente innovative rispetto a prima. Il maggiore chilometraggio è stato ottenuto implementato delle tecnologie all'avanguardia. A cominciare da Regenion, con l'introduzione di tasselli del battistrada auto-rigeneranti e la garanzia di un'aderenza costante per tutta la vita del pneumatico. Vanno poi considerate le tecnologie Powercoil e Infinicoil. Powercoil è il nome che abbiamo dato alla componente metallica in acciaio dei cavetti della carcassa. I cavetti sono ora più robusti e più leggeri, scaldano meno in flessione e combattono la produzione di calore. Infinicoil identifica una tela che si pone l'obiettivo di migliorare la capacità di carico e di allungare la durata allargando l'impronta al suolo del pneumatico".

Giuseppe Gatti ha anche approfondito l'argomento sicurezza. "Tutti gli X Multi sono pneumatici invernali a tutti gli effetti. X Multi F, Z e D hanno la marcatura M+S e 3PMSF mentre il T2 ha quella M+S. Inoltre, sono state impiegate tecnologie innovative come le lamelle delta 3D che consentono una migliore tenuta di strada in curva e di ridurre lo spazio di frenata di ben 8 metri rispetto alla gamma precedente. Sicurezza vuol anche dire grip sul bagnato, dove X Multi registra risultati di rilievo. Inoltre, in cima al progressivo incremento della normale usura per utilizzo, X Multi conserva ben il 25 per cento di funzionalità: l'evacuazione dell'acqua è garantita anche con il pneumatico a fine vita". Altro argomento centrale il risparmio di carburante. "Qui entra in gioco la tecnologia Carbion - ha proseguito Gatti - Ovvero un innovativo mix di componenti che caratterizza una struttura molecolare più omogenea, priva di impurità, con maggiore resistenza all'usura e una minore resistenza al rotolamento che si traduce in un minor consumo di carburante. Il salto tecnologico è veramente importante in termini di gestione efficiente del pneumatico". Per Giuseppe Gatti "è importante presentare le qualità dell'X Multi alle flotte, con le quali ci interfacciamo continuamente. È importante far conoscere le caratteristiche che stanno dietro questi pneumatici: l'obiettivo di Michelin è trasmettere il messaggio che questi pneumatici devono essere usati fino all'ultimo millimetro in sicurezza, sfatando la pratica dannosa dell'usa e getta e la tendenza all'acquisto di gomme a basso prezzo che poi butti via perché ti lasciano per strada. È un messaggio altamente qualificante per il mondo dell'autotrasporto". La nuova gamma X Multi, che nel prossimo futuro sarà ampliata, nasce in tre impianti Michelin in Italia (Alessandria), Spagna e Germania. "A livello di gruppo in tutto il mondo – ha concluso Silvia Vergani - la perfomance 2016 di Michelin è stata eccellente e segnata dalla crescita. L'Italia ha fatto e continua a fare la sua parte perché i nostri risultati sono positivi sia finanziariamente che in termini di quote".

La presentazione della gamma **Michelin X Multi** e a destra, in sequenza, gli X Multi F e Z.

ESORDIO CON IL BOTTO NEL MONDO TRUCK PER LA GIOVANE MANAGER BRIANZOLA

VERGANI: "VIVO CON EMOZIONE IL MIO PRIMO LANCIO DI UN NUOVO PRODOTTO"

Da febbraio 2017 Direttore Marketing Autocarro Italia, Silvia Vergani esordisce nel mondo dei pneumatici truck ma non viene dal nulla. In Michelin vanta già una lunga esperienza professionale di ben 17 anni, vissuta però tutta dentro il mondo dei pneumatici auto e nel comparto editoriale, dove Michelin vanta una tradizione consolidata. "Dopo pochissimi mesi nel mio nuovo incarico - ha raccontato Silvia Vergani - posso presenziare al lancio di un nuovo prodotto. Sono emozionata e nel contempo soddisfatta. È un motivo per essere orgogliosa di appartenere un'azienda come Michelin".

Nata a Carate Brianza, Silvia Vergani si è diplomata al Liceo linguistico Bianconi di Monza per poi frequentare l'Università Bocconi di Milano dove si è laureata in Economia e commercio. "La mia tesi riguardava il marketing nel settore dell'editoria - ha detto Vergani - Un valido preambolo a quella che è stata poi la mia prima esperienza professionale all'interno della nota rivista 'Altroconsumo'. In seguito sono entrata in Michelin occupandomi di marketing intelligence in ambito vettura, prima in Italia e poi al quartier generale Michelin a Clermont-Ferrand, in Francia. Sono poi ritornata in Italia dove mi sono occupata ancora di pneumatici vettura assumendo anche la funzione di Direttore commerciale della business unit guide Michelin. Nel febbraio scorso sono stata nominata Direttore Marketing Autocarro Italia". Appassionata e determinata, Silvia Vergani è entusiasta del suo nuovo compito e della possibilità di conoscere da vicino il mondo dei truck. "Devo imparare a conoscere il settore con tutti i suoi contenuti tecnici di cui mi devo appropriare - ha confessato la giovane manager - Lo sento molto perché ritengo il mondo truck molto interessante e una bella sfida".

RENAULT TRUCKS

Red Bull si mette le ali

SI INTENSIFICA LA COLLABORAZIONE TRA LA LOSANGA E LA SCUDERIA RED BULL RACING CHE HA ACQUISITO E MESSO IN ESERCIZIO ALTRI TRE T 520 HSC PER IL TRASPORTO DELL'IMPONENTE INFRASTRUTTURA FORMULA 1. SONO COSÌ 12 I RENAULT TRUCKS T A DISPOSIZIONE DEL TEAM AUSTRIACO IMPEGNATO ANCHE NELLA RED BULL MOTOGP ROOKIES CUP.

M.S. ALTIERI
MILTON KEYNES

È ormai entrata nel vivo l'edizione 2017 del Mondiale di Formula 1 e Renault Trucks è ancora una volta al fianco della Scuderia Red Bull Racing. La collaborazione tra le due realtà automotive si è fatta ancora più forte dal momento che il team austriaco ha acquisito e messo in esercizio altri tre Renault Trucks T 520 HSC impiegati nel trasporto dell'imponente infrastruttura Formula 1 di Red Bull. I tre ultimi arrivati portano a 12 il numero totale di Renault Trucks T a disposizione di Red Bull.

Sette di questi automezzi fanno parte integrante della rete logistica di Red Bull Racing e viaggiano in tutta Europa da un Gran Premio di Formula Uno all'altro per trasportare i container che contengono gli elementi della Tree House Red Bull, il garage di sosta ai box del team di Formula Uno. Su un totale di sette container, quattro vengono utilizzati come officina mobile. Oltre alla normale strumentazione, è anche disponibile una stampante 3D pronta a stampare immediatamente i ricambi necessari. Gli altri tre container sono utilizzati come uffici mobili e possono accogliere fino a 35 persone.

Per quanto riguarda i restanti cinque Renault Trucks T 520 HSC della flotta Red Bull, questi viaggiano in tutta Europa per la Red Bull MotoGP Rookies Cup, una competizione appositamente creata per i giovani talenti tra i 13 e 17 anni di età, che lo scorso anno ha festeggiato il suo decimo anniversario.

Il T 520 HSC è il gioiello di Casa Renault Trucks. Fin dalla sua prima apparizione, ha subito conquistato gli appassionati del brand francese. A bordo del truck si percepisce con immediatezza i pregi della High Sleeper Cab a pianale piatto, uguale per quanto riguarda le dimensioni a quella standard ma con in più le soluzioni per l'ottimizzazione di abitabilità e comfort. Lo spazio esteso in senso volumetrico e funzionale gode di soluzioni intelligenti per consentire al driver di muoversi agevolmente nell'abitacolo.

Il Maxispace è dotato di una sola cuccetta: ciò garantisce maggior comfort al driver che, anche nei momenti di riposo, può usufruire di un ambiente confortevole. Dalla cuccetta il driver aziona comodamente, grazie a un pratico telecomando, tutte le funzioni essenziali senza doversi spostare, comprese quelle del climatizzatore automatico.

Agevole è anche la visualizzazione dello schermo della TV con antenna integrata e lettore DVD posizionata nella parte alta della cabina sopra la portiera lato conducente. Il sedile passeggero ruotabile permette di sedersi e sgranchirsi le gambe oppure mangiare grazie all'ampio tavolino reclinabile che si estende in avanti dall'appoggio sulla parete posteriore della cabina.

Sotto il letto, dotato anche di materassino comfort aggiuntivo e tappetino estendibile, è posizionato un comodo e capiente box frigo da una trentina di litri dove riporre bevande e alimenti.

Il T Maxispace è generoso anche per quanto riguarda i vani portaoggetti: ce ne sono tre a tetto nella zona frontale e altri tre sopra la cuccetta. Non mancano ovviamente i ripiani per tablet e computer nonché le prese per lo smartphone e altri dispositivi, confermando la gamma Renault Trucks T per le lunghe distanze come un vero e proprio ufficio mobile.

I due sedili sono in pelle, così come il volante dall'accattivante design. Il sedile conducente, a regolazione pneumatica, è posizionato davanti a un cruscotto panoramico ed ergonomico: la particolare configurazione della pulsantiera consente al driver di spostare i blocchi di funzioni a seconda della proprie preferenze di utilizzo.

In generale, comandi e pulsanti sono tutti vicini e a portata di mano: il driver non deve infatti spostarsi in avanti e può tranquillamente muovere le mani senza dover piegare la schiena.

Diesel Technic potenzia Partner Portal

Il servizio che fa la differenza

Diesel Technic Group, uno dei più importanti fornitori nell'aftermarket indipendente di parti di ricambio per veicoli commerciali leggeri e pesanti, nell'ottica della sua strategia che pone al centro il servizio e l'assistenza al cliente, ha potenziato Partner Portal, la piattaforma online raggiungibile dall'indirizzo http://partnerportalv2.dieseltechnic.com per la ricerca, l'individuazione e l'approvvigionamento degli oltre 36.000 prodotti a marchio DT Spare Parts e Siegel Automotive distribuiti dall'azienda di Verona. La piattaforma Partner Portal, migliorata in base alle esigenze dei clienti, può essere utilizzata da tutti i dispositivi, adattandosi automaticamente a qualsiasi schermo e garantendo una visualizzazione chiara e comandi semplici.

Partner Portal, inoltre, consente agli utenti di inviare i propri ordini 24 ore su 24, 7 giorni su 7, e di gestirli in piena autonomia. Grazie all'aggiornamento di Partner Portal, i distributori e ricambisti Diesel Technic possono inviare e monitorare i propri ordini in qualsiasi momento. Essendo accessibile da ogni dispositivo, la forza vendita sul campo può acquisire gli ordini direttamente dai propri clienti, indicando l'indirizzo di consegna del materiale e offrendo così un servizio aggiuntivo che può risultare molto apprezzato da parte del cliente stesso. Anche le officine possono trarre beneficio dall'aggiornamento di Partner Portal: prima di effettuare il log in possono ricercare i ricambi di cui hanno bisogno e trovare le istruzioni di montaggio con consigli e trucchi preziosi per poter svolgere al meglio il proprio lavoro.

Su Partner Portal, inoltre, sono disponibili i contatti del distributore di riferimento della propria zona. "Diesel Technic ha fatto del servizio al cliente un vero e proprio punto chiave della sua strategia e il potenziamento di Partner Portal ne è una conferma perché rappresenta, per i clienti, uno strumento efficace e sempre a portata di mano - afferma Walter Schiavi, General Manager di Diesel Technic Italia - Ora rivolgersi a Diesel Technic è un'opportunità ancora più vantaggiosa. La logistica estremamente efficiente della nuova sede di Verona, i tempi di consegna celeri e l'ottima disponibilità dei prodotti fanno di Diesel Technic il partner di riferimento per una gamma ampia e completa di ricambi di alta qualità, accompagnata da un servizio eccellente".

Immatricolati oltre 100 unità alimentate a GNL

L'alternativa che convince

Assogasliquidi, l'Associazione di Federchimica che rappresenta le imprese del comparto distribuzione gas liquefatti (GPL e GNL) per uso combustione e autotrazione, ha presentato i dati salienti del settore, relativi al 2016.

Per quanto concerne il Gas naturale liquido, a oggi risultano operativi 25 impianti a uso industriale, civile e terziario, che nel 2016 hanno erogato oltre 16mila tonnellate di prodotto, 6 stazioni di servizio alimentate da serbatoi di GNL che distribuiscono GNL e CNG (metano compresso), 14 stazioni di servizio alimentate da serbatoi di GNL che distribuiscono solo CNG.

Le immatricolazioni di veicoli pesanti alimentati a GNL nel 2016 hanno superato le 100 unità, con previsioni di nuove immatricolazioni particolarmente consistenti. Il fabbisogno di GPL nel 2016 è stato pari a 3,3 milioni di tonnellate, di cui 1,7 milioni a uso combustione e 1,6 a uso autotrazione. La crescita è del 2,4 per cento rispetto ai consumi registrati nel 2015. Nel 2016 la produzione di GPL si è attestata a 1,8 milioni di tonnellate lorde, l'importazione ha registrato circa 2,4 milioni di tonnellate e l'esportazione poco più di 300mila tonnellate.

"Per il settore del GNL - ha sottolineato Francesco Franchi, Presidente di Assogasliquidi - dopo gli interventi strategici contenuti nel decreto di recepimento del DAFI (provvedimento dedicato alla realizzazione di infrastrutture per i combustibili alternativi, ndr), c'è comunque la necessità di garantire certezza e stabilità del quadro normativo e fiscale, politiche di sviluppo della domanda nei tre canali di utilizzo del prodotto (trasporto stradale e marittimo, impieghi industriali e utenze off-grid), nonché procedimenti amministrativi e autorizzativi rapidi e certi che siano di stimolo e non di ostacolo alla realizzazione delle infrastrutture di approvvigionamento sul nostro territorio, anche attraverso la previsione di normative tecniche specifiche".

LOGISTICA

CONTINUA A CRESCERE LA RETE DI ASTRE ITALIA

L'unione fa la forza

IL RAGGRUPPAMENTO PER IL TRASPORTO E LA LOGISTICA FONDATO IN FRANCIA HA CHIUSO IL 2016 CON UN VOLUME DI FATTURATO AGGREGATO CHE SI ATTESTA SULLA CIFRA RECORD DI 2,7 MILIARDI DI EURO, QUASI IL 10 PER CENTO DEI QUALI GENERATI DALLE AZIENDE ITALIANE (242 MILIONI DI EURO). "STIAMO ASSISTENDO A UNA FORTE CRESCITA E PROFONDA DIVERSIFICAZIONE DELLE AZIENDE ASSOCIATE ANCHE GRAZIE ALLE SINERGIE CHE DERIVANO DALLA PARTECIPAZIONE", AFFERMA GIORGIO GRASSI, INCARICATO SVILUPPO ITALIA DI ASTRE.

VALENTINA MASSA
MILANO

Il Raggruppamento ASTRE (Associazione Trasportatori Europei), network europeo di imprese che operano nel settore del trasporto e della logistica, ha chiuso il 2016 con un volume di fatturato aggregato che si attesta sulla cifra record di 2,7 miliardi di euro. In questi ultimi tre anni il Raggruppamento ha registrato un incremento di 300 milioni di euro che si riflette anche nell'aumento del numero di addetti impiegati complessivamente dalle aziende associate, passato da 14.500 agli oltre 20mila del 2016. Quasi il 10 per cento del fatturato aggregato del Raggruppamento ASTRE è stato generato lo scorso anno dalle aziende della Regione ASTRE Italia che, seguendo il trend delle cifre globali, è in crescita e si attesta per il 2016 a 242 milioni di euro di fatturato aggregato. I componenti di ASTRE Italia sono attualmente 19 e danno lavoro a 1.100 persone. Gli insediamenti nel nostro Paese sono dislocati su una superficie di oltre 530mila mq, di cui 204mila di magazzini coperti per attività di logistica, con un totale di 2.600 immatricolazioni.

Fondato in Francia nel 1992 su iniziativa di un gruppo di imprenditori "amici" provenienti dal settore della aziende di autotrasporto a carico completo-general cargo, tendenzialmente per il settore manifatturiero, nel corso di questi primi 25 anni di vita ASTRE e i suoi soci si sono evoluti nel seguire le esigenze del mercato e della committenza. "Il fil rouge che lega le aziende associate - spiega Giorgio Grassi, Incaricato sviluppo Italia di ASTRE - rimane oggi il trasporto stradale general cargo nel normal trade con forte propensione per il settore industriale e i beni di largo consumo. Tuttavia, in questo primo quarto di secolo di esistenza del Raggruppamento abbiamo assistito a una forte crescita e profonda diversificazione delle aziende associate che, in grande maggioranza, anche grazie alle sinergie generate dalla partecipazione, si sono trasformate in veri e propri operatori logistici a 360 gradi. La fotografia della Regione ASTRE Italia è diventata molto variegata, in quanto vede la presenza di soci che si possono definire classiche aziende di autotrasporto merci in conto terzi a carico completo-lotti-groupage nazionale e internazionale, affiancate da operatori multimodali (treno-nave) logistici con forte propensione ai beni di consumo e chimica, senza disdegnare una parte abbastanza importante di trasporti a temperatura controllata".

Giorgio Grassi, Incaricato sviluppo Italia di **ASTRE**.

La strategia di ASTRE è la formazione di una Rete Europea che tenga in considerazione il fattore geografico ed economico delle diverse aree. "Per l'Italia - prosegue Giorgio Grassi - il nostro obiettivo è raggiungere un numero compreso tra i 45 e 50 imprenditori associati. Oggi i soci italiani sono 19, in rappresentanza di 22 entità giuridiche, con un totale di 28 insediamenti geografici distribuiti maggiormente nel Nord Italia (Piemonte, Lombardia, Veneto ed Emilia-Romagna), quattro presenze nel Centro Italia (Toscana, Marche, Lazio e Abruzzo) e quattro nel Sud Italia in Campania".

ASTRE sposa il concetto espresso dal neologismo "glocal": dal locale al globale. "Oggi - precisa Giorgio Grassi - l'offerta dei differenti servizi erogati dal Raggruppamento afferisce a diverse aree di copertura e pertinenza; alcuni hanno per il momento un focus maggiormente centrato sulla Francia (ASTRE City, ASTRE Chariot, ASTRE Fashion, ASTRE e-commerce); altri, come ASTRE Control Tower e ASTRE Palet System coprono tutta l'Europa a 27 membri, andando oltre questi confini, e coprendo quindi anche il nostro paese. Obiettivo è appunto consolidare la rete dei soci nelle diverse nazioni per diffondere l'offerta completa dei servizi ASTRE con standard ottimale in tutta Europa e non solo. Parlando del nostro paese, oggi la Regione ASTRE Italia è in grado di offrire un servizio diretto di trasporto merci su strada con una copertura quasi completa del territorio, oltre a servizi mirati di logistica in diverse regioni; inoltre, un gruppo di imprenditori della Regione ASTRE Italia è oggi al lavoro per la creazione di un'offerta innovativa per il mercato della supply-chain".

In Italia dal 2007

Storia di uomini che conservano nel network la loro diversità

Con iniziative mirate e spesso spontanee, il Raggruppamento ASTRE ha iniziato a muovere i suoi primi passi in Italia nel 2007, proseguendo fino al 2009. Malgrado il periodo e la congiuntura non del tutto favorevoli, nel 2010 si è raggiunto il numero di dieci imprenditori associati, cosa che ha posto le condizioni per istituire ufficialmente la Regione ASTRE Italia, che ha iniziato così a organizzare una propria vita sociale, sia nazionale sia europea, sull'esempio di quanto avveniva nelle altre regioni ASTRE. "Da allora - spiega Giorgio Grassi, Incaricato sviluppo Italia di ASTRE - gli imprenditori italiani hanno iniziato un percorso comune che ha permesso di aumentare il livello di conoscenza sia reciproca, sia del modello di aggregazione proposto dal Raggruppamento, innescando un circolo virtuoso di attività e indotto che ha spinto altri colleghi a entrare nel gruppo, arrivando al gruppo attuale composto da 19 imprenditori. Il nostro motto è una sintesi di quello che ci contraddistingue nel panorama europeo del trasporto e della logistica: la flessibilità delle piccole e medie imprese, la forza di un grande gruppo. Ed è proprio questo che ci permette di fornire un servizio adeguato e personalizzato a tutti gli anelli della supply chain. Ciò avviene a partire da una scala locale di conoscenza diretta, che deriva dal naturale radicamento sul territorio del singolo imprenditore associato, fino ad arrivare a una visione propriamente europea tramite la nostra Business Unit ASTRE Commercial, che somma le competenze e capacità di tutta la Rete".

Il Raggruppamento è formato da imprenditori che rappresentano piccole e medie imprese di trasporti e logistica che condividono e si riconoscono nei valori comuni di serietà, etica e solidarietà. "ASTRE - afferma Giorgio Grassi - è innanzitutto una storia fatta di uomini e donne, di individui che conservano nel network la loro diversità, la loro individualità e la loro storia. La solidarietà è il cuore stesso del Raggruppamento, così come la complementarietà che si manifesta nella condivisione della conoscenza del mercato, dei ruoli professionali, delle risorse, delle competenze, delle esperienze, delle soluzioni offerte ai clienti e della ripartizione sul territorio europeo. Da sottolineare la nostra ferma vocazione europea e il nostro impegno in termini di sostenibilità: nel 2016, ASTRE ha costituito una commissione dedicata al rispetto dell'ambiente ed è in corso un processo di certificazione con l'obiettivo di raggiungere il cento per cento degli associati".

ALIS/LA VIA MEDITERRANEA ALLE MERCI DEL FAR EAST AL CENTRO DEL DIBATTITO LOGISTICO

Connessione tra porto e porto

FABIO BASILICO
LUGANO

La via mediterranea alle merci del Far East. È un tema al centro delle ultimissime riflessioni degli operatori logistici internazionali. Se ne è fatta carico Alis, Associazione logistica dell'intermodalità sostenibile. Una connessione tra porto e porto attraverso l'importante collegamento ferroviario al centro dell'Europa: questa la base della riflessione portata avanti da Marcello Di Caterina, Direttore Generale di Alis, tra i relatori della tavola rotonda tenutasi a Lugano dal titolo "SGR Suez-Genova-Rotterdam via Gottardo. La via mediterranea alle merci del Far East". "La nostra associazione è nata proprio per promuovere l'intermodalità sostenibile - ha dichiarato Di Caterina - La combinazione di diversi sistemi di trasporto merci ha l'obiettivo di ridurre al minimo l'impatto ambientale, con un abbattimento delle emissioni di CO2 che può essere calcolato tra il 40 e il 60 per cento rispetto al trasferimento effettuato esclusivamente su strada". L'incontro ticinese ha offerto l'occasione per ragionare sulla centralità della galleria del San Gottardo nell'ambito del trasporto non solo sulla corta, ma soprattutto sulla lunga distanza. "È necessario ragionare sul fatto che le merci ormai vengono movimentate da un continente all'altro - ha precisato Marcello Di Caterina - quindi sono convinto che questa via già esistente sia il modo più vantaggioso per collegare Genova a Rotterdam, il Mar Ligure al Mare del Nord".

L'intervento del Direttore Generale di Alis riconferma gli obiettivi primari dell'Associazione: internazionalizzazione, riduzioni delle emissioni di C02, continuità territoriale con le grandi isole, riscatto del Mezzogiorno. A pochi mesi dalla sua fondazione, Alis è cresciuta a un ritmo costante di 100 adesioni al mese; conta già oltre 400 aziende associate con oltre 110.000 unità di forza lavoro, un parco veicolare di circa 70.000 mezzi con più di 2.000 collegamenti marittimi settimanali solo per le isole e più di 100 linee di Autostrade del Mare. Alis è già presente in un partenariato internazionale per un progetto europeo finalizzato ad analizzare e sottoporre all'attenzione dell'esecutivo comunitario le attuali criticità della catena logistica. Recentemente ha aderito al Protocollo di intesa del Centro Servizi per il Mare di Bruxelles e ha già annunciato al Parlamento Europeo che si farà presto capofila proponente di progetti europei nel settore dei trasporti intermodali. "L'Italia ha una vera e propria vocazione all'intermodalità, ricollegabile alla sua posizione geografica di piattaforma allungata sul Mar Mediterraneo", ha concluso Di Caterina.

"La nostra associazione è nata proprio per promuovere l'intermodalità sostenibile - ha spiegato il Direttore Generale Marcello Di Caterina - La combinazione di diversi sistemi di trasporto merci ha l'obiettivo di ridurre al minimo l'impatto ambientale, con un abbattimento delle emissioni di CO2 che può essere calcolato tra il 40 e il 60 per cento rispetto al trasferimento effettuato esclusivamente su strada".

ACEA

La più grande gara di fleet management

Se l'è aggiudicata Corpa, società del Gruppo Ettorre.

Corpa Srl, società del Gruppo Ettorre, si è aggiudicata la gara di fleet management di Acea, multiutility italiana leader nel settore idrico, nella vendita di energia e gas, nella distribuzione di elettricità e nel settore del waste to energy. L'appalto con un servizio innovativo da 1,2 milioni di euro annui coinvolge 1.600 veicoli con una rete di 321 centri di assistenza affiliati. La gara assicura la gestione e la manutenzione della flotta completa. Il fleet management è la soluzione adatta per chi vuole rimanere proprietario del proprio parco aziendale e, per strategia, vuole essere concentrato sul proprio core business delegando la gestione della flotta a terzi. È un'attività gestionale in forte ascesa nel settore dei veicoli. La soluzione di fleet management garantisce ad Acea la possibilità di poter usufruire - per i 1.600 veicoli della flotta - di tutti i 321 centri di assistenza affiliati, con un unico interlocutore che indirizza e gestisce una rete capillare distribuita in modo intelligente sul territorio. Rete in grado di accogliere e intervenire in modo adeguato, con standard comuni e costi predeterminati, con un'innovativa semplificazione amministrativa. Acea avrà anche accesso a condizioni economiche agevolate e parametrizzate per tutto il parco veicoli.

Per poter governare questi processi, Corpa ha potenziato e implementato la propria centrale operativa, un vero centro di controllo che coordina tutte le operazioni, un data center capace di individuare e operare sul singolo veicolo con le garanzie attive e la storia specifica, un sistema che guida informazioni e processi. Corpa, fondata nel 2015, ha come obiettivo promuovere una soluzione vantaggiosa per tutta l'efficienza del mezzo di trasporto pubblico. Corpa ha fatto nascere un modello, ovvero un sistema di manutenzione orientato a risolvere tutte le necessità collegate alla gestione e all'efficienza dei mezzi pubblici. La qualità del servizio pone particolare attenzione alla sicurezza e al risparmio inteso non solo come fattore economico ma anche come attenzione ambientale.

OM STILL

I perfetti aiutanti nella logistica di magazzino

Arrivano sul mercato i nuovi modelli SXH e SXD.

OM Still lancia sul mercato due nuove macchine da magazzino, il transpallet elettrico uomo a bordo SXH e lo sdoppiatore uomo a bordo SXD che, dotato di due forche di sollevamento, può trasportare due pallet simultaneamente. Caratteristiche vincenti dei modelli SXH e SXD sono la compattezza e le alte prestazioni, qualità fondamentali nella logistica moderna. Entrambi i modelli montano potenti ed efficienti motori da 3 kW che garantiscono alte performance, massima silenziosità e bassi consumi energetici. L'SXH può raggiunge una velocità di 12 km/h, ha una portata di 2.000 kg ed è ideale per lavorare in spazi stretti: la larghezza di soli 770 mm garantisce infatti la massima manovrabilità nelle corsie di pallet, mentre il telaio smussato assicura una perfetta ergonomia. L'SXD può raggiungere i 10 km/h, può trasportare fino a 800 kg sulle forche e 1.200 kg sulle razze inferiori; ha una portata garantita di 2.000 kg in utilizzo transpallet senza il sollevamento forche. SXH e SXD possono montare batterie fino a 500Ah, in modo da sostenere anche i turni di lavoro più lunghi. I clienti che lavorano su più turni in modo intensivo possono inoltre configurare le

macchine con un comodo e sicuro sistema di sostituzione laterale della batteria, grazie al quale il cambio batteria è molto più rapido e sicuro. Di serie su entrambi i modelli il Blue-Q, un sistema brevettato da OM Still che garantisce risparmi del 10-20% nei consumi di energia attraverso una gestione intelligente delle curve caratteristiche, con conseguente ottimizzazione della trazione. Il cruscotto di guida è essenziale ma allo stesso tempo ergonomico e di facile utilizzo: display Led ampio e chiaro, guida a joystick o a manopola, possibilità di configurare la guida a destra o a sinistra in relazione alle necessità degli operatori, ampia gamma di optional a listino. Sia SHX che SXD hanno come standard la funzione di rallentamento in curva in base all'angolo di sterzata; inoltre, il modello SXD con montante di sollevamento può essere configurato con il rallentamento automatico in base all'altezza di sollevamento. I due nuovi modelli OM Still, progettati e costruiti con le più moderne tecnologie, completano la già ampia gamma di macchine da magazzino dell'azienda di Lainate e rappresentano un ulteriore tassello nella strategia di conferma della leadership sul mercato italiano.

INTERVISTA AD ALBINO QUAGLIA, PRESIDENTE DI PALLETWAYS ITALIA

Sviluppo senza limiti

MAX CAMPANELLA
CALDERARA DI RENO

PER CINQUE ANNI BRACCIO DESTRO DELL'INGEGNER ROBERTO ROSSI, OGGI IL MANAGER DI ORIGINI CUNEESI È NUMERO UNO DELLA FILIALE ITALIANA DEL NETWORK INGLESE, CHE SI APPRESTA A CHIUDERE UN ALTRO ANNO FISCALE CON CRESCITA A DOPPIA CIFRA. TRA RIORGANIZZAZIONE DELLA RETE, MIGLIORAMENTO GESTIONALE, INTRODUZIONE DI NUOVI SERVIZI E UN TEAM DI PERSONE MOTIVATE CHE LO AFFIANCA, ALBINO QUAGLIA GUARDA AL FUTURO CON OTTIMISMO: "CONTINUEREMO A CRESCERE. IL SEGRETO DEL NOSTRO SUCCESSO? LA QUALITÀ DEL SERVIZIO".

Albino Quaglia, Presidente di **Palletways Italia**.

Entrato in Palletways Italia nel 2008 come Direttore Finanziario e promosso ad Amministratore delegato nel 2011, da novembre 2016 Albino Quaglia ha assunto il ruolo di Presidente della filiale italiana del Gruppo inglese, leader in Europa nella distribuzione express di merce pallettizzata che nel mese di Giugno 2016 è stato acquisito Imperial Logistics International, Società Sudafricana quotata alla borsa di Johannesburg. Ha preso il posto dell'ingegner Roberto Rossi, carismatico manager del settore della logistica, che ha mantenuto la carica di Consigliere di Amministrazione.

Manager di origini cuneesi, personaggio di grande entusiasmo, a distanza di pochi mesi dalla nomina incontriamo un Quaglia determinato, motivato e soprattutto soddisfatto di essere alla guida di un team che sta aumentando progressivamente le sue competenze. "Da Presidente -spiega il numero uno di Palletways Italia - sto portando avanti i programmi che avevo condiviso in precedenza con l'ingegner Rossi, a fianco del quale ho avuto il privilegio di lavorare per tanti anni. La prima impressione di questi primi mesi è assolutamente positiva in particolare per la forte collaborazione che sto ricevendo dalla squadra. Non nascondo che si tratta di un lavoro gravoso e con l'obiettivo di fare tutto per il meglio sto gradualmente coinvolgendo in misura maggiore il management di Palletways Italia, assegnando nuove responsabilità all'interno. Si tratta di un team capace, motivato e che risponde in modo positivo: dopo sei mesi, posso affermare che è la squadra migliore che potessi avere".

AREE RIDEFINITE

Una riorganizzazione interna che sta dando risultati anche in termini di produttività? "Nell'anno fiscale 2016-2017 che sta per chiudersi - prosegue Albino Quaglia - i risultati sono positivi: aumentiamo i volumi dell'11 per cento, proseguendo sull'onda della crescita a doppia cifra registrata negli ultimi anni. In particolare abbiamo registrato un forte incremento da dicembre in poi, quando i volumi sono cresciuti tra il 15 e il 20 per cento". Qual è la strategia con cui Palletways intende soddisfare l'aumento dei flussi nelle diverse aree del territorio? "L'obiettivo -risponde il Presidente - è consolidare le strutture presenti in zone che rivestono importanza strategica. Per farlo abbiamo ridefinito le aree nominando nuovi Concessionari e assegnando loro aree specifiche. Nel caso di Genova, che si è rivelata una piazza difficile, siamo scesi in campo direttamente: dopo una serie di tentativi che hanno dato poca soddisfazione sia a noi sia alle aziende partner, abbiamo deciso di impegnarci direttamente".

Altra notizia che caratterizza l'anno fiscale in corso riguarda l'acquisizione della divisione trasporto espresso di TOPCO, nel 2012 tra i fondatori di Palletways Italia. "Grazie a questo accordo -spiega Albino Quaglia - abbiamo acquisito il controllo diretto delle concessioni di Bologna, Modena e Parma. A fine febbraio abbiamo nominato un nuovo Concessionario per la zona di Parma e ci stiamo focalizzando su Modena e Bologna, aree molto attive, che rivestono un'importanza strategica per il business di Palletways e del Network. I volumi registrati rispettano le previsioni e l'andamento fa presupporre che presto il target sarà superato". Con l'acquisizione della divisione trasporto espresso di TOPCO, Palletways Italia ha ottenuto la disponibilità di un magazzino di 2.000 mq a Calderara di Reno, alle porte di Bologna, nei pressi della propria sede, e ha assunto i 12 dipendenti della divisione, integrandoli all'interno del proprio organico.

Quali sono a questo punto le prospettive per il prossimo anno fiscale 2017-2018? "Il target di crescita - risponde il Presidente - è ancora a doppia cifra. E ci arriveremo con focus sul miglioramento tecnologico del nostro sistema di trasporto, a beneficio del business anche dei concessionari, e con una serie di innovazioni che andremo a introdurre gradualmente e che riguarderanno l'intero processo della supply chain: dalla raccolta dell'ordine fino alla fatturazione. Si tratta di un processo esteso, ramificato, nel quale ogni fase rappresenta uno step decisivo. I processi di miglioramento avranno come fine la facilitazione del lavoro dei concessionari e la contestuale introduzione di nuovi e ulteriori servizi per il cliente finale prima, durante e dopo la consegna. Parallelamente e in accordo con i Concessionari, intendiamo rafforzare la nostra presenza nelle aree urbane delle grandi città, da Roma a Milano a Torino".

LA QUALITÀ GENERA SUCCESSO

Qual è il segreto del successo di Palletways? "Potrà sembrare banale - risponde Albino Quaglia - ma la realtà è che il nostro successo è figlio della qualità del servizio: forniamo un servizio di qualità superiore e questo rappresenta il motivo principe dell'affermazione di Palletways. A questo si affianca l'offerta, al cliente finale e ai Concessionari, di una serie di servizi aggiuntivi ed esclusivi resi possibili dal sistema informatico sviluppato dal Gruppo, che migliorano la gestione delle spedizioni e facilitano la trasmissione delle informazioni".

Palletways guarda al futuro restando tutt'altro che ferma di fronte ai cambiamenti in atto nella logistica dell'ultimo miglio. "La nostra rete di concessionari - prosegue Albino Quaglia - sta già supportando i clienti nel rispondere alle esigenze dell'e-commerce. Ad esempio i camion Palletways trasportano ceramiche da Sassuolo in Francia direttamente ai clienti finali. Lanceremo quest'anno e-selling, nuova piattaforma che consentirà la gestione completamente online del trasporto: preventivo, ordine e previsione della consegna in ogni parte d'Europa".

Un supporto ai Conces-

"Nell'anno fiscale 2016-2017 che sta per chiudersi - spiega il Presidente Albino Quaglia - i risultati sono positivi: aumentiamo i volumi dell'11 per cento".

sionari che passa anche dal sostegno nel rinnovo della flotta, stante la sempre più diffusa esigenza di veicoli a basso impatto ambientale. "Un'apposita Commissione di garanzia eletta dai concessionari - illustra il Presidente di Palletways Italia - si occupa tra l'altro di trovare condizioni di favore, con accordi quadro con costruttori di veicoli industriali, e illustrare l'attuale organizzazione strutturale della rete distributiva: la scelta del tipo di alimentazione di un veicolo dipende da tante variabili, tra le quali l'effettiva disponibilità del carburante. Dopodiché chiaramente un concessionario è autonomo e assume le sue decisioni in totale indipendenza".

Palletways continua a cavalcare le onde di uno sviluppo inarrestabile, in Italia come nel resto d'Europa: dopo l'apertura di un hub internazionale da 10 milioni di euro a Knüllwald, nella Germania centrale, dal 24 marzo è operativo il Network Palletways in Polonia ed è allo studio la soluzione ottimale per la Francia. Una strategia europea cui guarda con attenzione il neo Presidente della filiale italiana per la sua prossima evoluzione professionale? "Quando il gruppo di collaboratori che oggi mi supporta - risponde Albino Quaglia - potrà portare avanti l'attività in totale autonomia, da Presidente potrò certamente dedicarmi a tempo pieno allo sviluppo di strategie di lungo periodo.

NUOVO HUB IN POLONIA PER SMISTAMENTO E STOCCAGGIO

L'OPERATIVITÀ DI PALLETWAYS POLSKA VIAGGIA A PIENO RITMO

Palletways Group ha aperto un nuovo hub nel centro della Polonia per supportare la rapida crescita dell'azienda. L'hub, situato a Lódz, è diventato operativo sotto la guida di Tomasz Cegielski, Managing Director del nuovo network polacco di Palletways e occupa una superficie di 2.500 mq dedicati alle attività di smistamento e stoccaggio. Palletways Polska offre strutture all'avanguardia ai concessionari e clienti polacchi, i quali beneficeranno della gamma completa di soluzioni IT di Palletways per l'accesso in tempo reale alle informazioni relative alle spedizioni, dal ritiro alla consegna.

Palletways Polska, che conta 12 concessionari, offre servizi di ritiro e consegna sull'intero territorio della Polonia. Palletways, al momento, sta reclutando altri concessionari, con la previsione di quattro nuovi ingressi nei prossimi mesi per assecondare la crescita dei volumi.

Il nuovo hub di Lódz offrirà benefici significativi ai 20 Paesi europei che contribuirà a servire, tra cui collegamenti giornalieri con la Germania e il resto del network di hub internazionali di Palletways, incluse Lituania, Lettonia ed Estonia e una gamma completa di servizi nazionali Economy e Premium all'interno della Polonia. "Il nostro nuovo network polacco - dichiara James Wilson, CEO di Palletways - rappresenta un'ulteriore tappa verso la realizzazione dell'ambizione di diventare il Pallet Network privilegiato dai clienti in tutta Europa. Abbiamo lavorato duramente per riunire la miglior squadra e i migliori concessionari possibili al fine di offrire un servizio di eccellenza. Nel solo 2017 abbiamo aggiunto al nostro network tre nuovi hub: oltre a Lódz in Polonia, Bristol nel Regno Unito e Jaen nel Sud della Spagna. Stiamo inoltre continuando a investire nel nostro sistema informatico, che ha già vinto diversi premi, e nella nostra infrastruttura al fine di continuare a offrire il miglior supporto ai nostri concessionari e clienti".

"Il nuovo network polacco - aggiunge Tomasz Cegielski - offre un miglioramento sorprendente della nostra rete di collegamenti nell'Europa dell'Est e in particolare per i clienti polacchi. I volumi in entrata e uscita tra Polonia e il resto del nostro network paneuropeo si muoveranno più velocemente e in maniera più efficiente, permettendoci di offrire un servizio clienti leader nel nostro settore. Il network polacco sarà supportato dalla piattaforma IT paneuropea e dal team internazionale di Customer Service al fine di assicurare la migliore customer experience possibile e offrire un servizio senza pari in Polonia".

Il network paneuropeo di Palletways sta crescendo a un ritmo sostenuto. Oggi gestisce fino a 40mila pallet al giorno in tutta Europa con previsioni di crescita per quest'anno di un ulteriore 10 per cento. L'espansione segue l'acquisizione da parte di Imperial nel 2016 e l'inizio di una nuova fase di crescita in Europa.

MATTEO GALIMBERTI
SAN GIULIANO MILANESE

GLS (General Logistics Systems) Italy è oggi un autentico colosso nel settore della logistica. Sinonimo di corriere espresso, anche in Italia GLS rappresenta una compagnia di trasporti in grado di offrire un trasporto di merci sul piano internazionale. Nel nostro Paese le origini di GLS risalgono a quarant'anni fa. Tutto nasce grazie alla geniale intuizione di Armando Casciati, un manager che, per una serie di strane combinazioni della storia, si ritrova a vivere un'esperienza nel settore delle spedizioni particolarmente coinvolgente. Fu proprio quell'esperienza e un'incredibile quanto pionieristica attenzione a quanto stava per accadere nel mondo delle consegne espresso a consentire a Casciati di mettere in piedi, con un budget di soli 200mila lire, un'azienda che negli anni sarebbe arrivata a soddisfare le esigenze di 120mila clienti, grazie a una rete di 13 hub, 147 sedi e un parco di oltre 5.200 veicoli, molti dei quali ad alimentazioni alternative.

Le origini di GLS in Italia risalgono a metà degli Anni Settanta quando Armando Casciati viene selezionato per il posto di "Assistente al Direttore" della Purolator, società famosa per la vendita di parti di ricambio auto, tuttora esistente negli Stati Uniti e in Canada. Per una serie di coincidenze fortuite, Armando Casciati si ritrova alla direzione della Purolator Italia con un'equipe formata solo da una segretaria e da un fattorino.

Con tanta inventiva e non comune lungimiranza, inizia a gestire le spedizioni provenienti dagli Stati Uniti e a consegnare i pochi pacchi con l'aiuto del fattorino. Dopo poco tempo, analizzando le caratteristiche del servizio, rilevò che le spedizioni dagli Stati Uniti impiegavano 24 ore per arrivare a Milano ma, dal capoluogo meneghino, ad esempio per raggiungere Rho, ci volevano altri due giorni perché c'era bisogno di coinvolgere piccoli corrieri locali. Per risolvere il problema, Casciati cercò anzitutto qualcuno che facesse spedizioni su Milano e nell'hinterland con la stessa velocità con la quale queste arrivavano dall'America, ma non trovava nessuna azienda in grado di fornire quel servizio. A quel punto, pensò di mettere in piedi una struttura in proprio, con l'obiettivo - pur restando in

LA FILIALE ITALIANA VARCA IL TRAGUARDO DEI QUATTRO DECENNI

Quarant'anni di successi per GLS Italy

TUTTO NASCE GRAZIE ALLA LUNGIMIRANTE INTUIZIONE DI ARMANDO CASCIATI CHE A METÀ DEGLI ANNI SETTANTA SI RITROVA A GUIDARE UN'ÉQUIPE DI SOLE TRE PERSONE PER GESTIRE RICAMBI AUTO PROVENIENTI DAGLI USA. MANCAVA UN TASSELLO PER LE CONSEGNE NELL'HINTERLAND MILANESE E, CON UN BUDGET DI SOLE 200MILA LIRE, PRESE A NOLEGGIO UNA FIAT 500 E DIEDE VITA A UNA PICCOLA SOCIETÀ DI CONSEGNE. È L'ALBA DI QUALCOSA CHE NEGLI ANNI DIVENTERÀ, ANCHE IN ITALIA, SINONIMO DI CORRIERE ESPRESSO DI QUALITÀ.

L'ANALISI DEL MERCATO DELL'AMMINISTRATORE DELEGATO DI GLS ITALY

SCHÄDLE: "PER IL FUTURO PRONTI ALLE NUOVE SFIDE DELL'E-COMMERCE"

A seguito della lunga crisi economica, come sta cambiando il mercato delle spedizioni espresso in Italia? E, compiuti "i suoi primi quarant'anni", come si appresta GLS Italy a rispondere alle nuove sfide emergenti? "Soprattutto negli ultimi due anni - risponde Klaus Schädle, Amministratore Delegato di GLS Italy - il mercato italiano ha recuperato molto rispetto agli anni della crisi, per quanto nel confronto con i Paesi principali nei quali è presente GLS siamo ancora indietro di un quinquennio. L'aspetto di maggiore rilievo è che stiamo assistendo a una profonda trasformazione: si sta diffondendo in modo significativo e rapidissimo l'abitudine a ordinare su internet. Il riscontro lo abbiamo nella maggiore quantità di pacchi di piccole e medie dimensioni ma non solo: GLS è leader di mercato nei servizi alle Piccole e Medie imprese e non sono pochi i clienti che aprono webshop per proporre la loro merce su internet".

Un passaggio al quale GLS non intende assistere passivamente, ponendosi invece da protagonista. "A supporto di questo cambiamento rivoluzionario - prosegue Klaus Schädle - nascono start-up che in qualche caso crescono rapidamente. Con Sell&Send GLS intende aiutare le start-up sul piano logistico. Stiamo inoltre approcciando il mercato con servizi e prodotti nuovi e innovativi, il cui comun denominatore è il contatto diretto tra cliente e destinatario". Un esempio è Infoservice, servizio che prevede la spedizione di un'email o di un sms al consumatore finale, ma anche la nuova App di GLS, grazie alla quale il consumatore in ogni momento può verificare lo stato della sua spedizione e individuare la filiale più vicina, qualora debba prenderla in carico direttamente. "Il cinque per cento delle nostre spedizioni - precisa

Klaus Schädle - vengono ritirate dal cliente finale presso una delle nostre sedi, aperte sei giorni alla settimana".

Quello dei corrieri espresso è un settore oggi fortemente competitivo. Qual è la chiave di differenza di GLS? "Il BtoC, quindi la nuova abitudine di acquistare via web - risponde Klaus Schädle - rappresenta per noi una grande opportunità. Ma a differenza di altri accogliamo il cambiamento tenendo fede al nostro impegno ambientale, piuttosto che pensare ai volumi. Non c'interessa diventare a tutti i costi il numero uno: l'obiettivo è aumentare il business favorendo le consegne green. Oltre il 10 per cento della nostra flotta è eco sostenibile, con veicoli commerciali a metano e in qualche caso full electric. Laddove possibile, come nelle sedi di Milano e Roma, le consegne urbane vengono effettuate in bici".

IN ITALIA UNA CRESCITA CHE NON SI È MAI INTERROTTA

TRA ACQUISIZIONE E PARTNERSHIP GLS È OGGI UN COLOSSO EUROPEO

GLS è uno dei principali corrieri espressi in Italia. La sua attività principale consiste in spedizioni nazionali e internazionali, con un sistema di trasporto stradale dai tempi di resa inferiori a 24 ore in Italia e compresi tra le 24 e le 96 ore in tutta Europa, grazie a una Rete di 147 sedi in tutta Italia, 13 Centri di smistamento e sede centrale con Direzione Generale a San Giuliano Milanese.

"Il nostro obiettivo - spiega Klaus Schädle, Managing Director GLS Europe South e Amministratore delegato di GLS Italy - è effettuare consegne di qualità per tutti i clienti. La nostra prerogativa è un servizio di alta qualità a prezzi equi, offrire a mittenti e destinatari un servizio sempre di qualità elevata a un adeguato rapporto prezzo-prestazioni. Dal 2000, ovvero da quando il 49 per cento di DGE è stato acquisito da GLS, che ne ha poi rilevato l'intero pacchetto, GLS Italy ha registrato risultati in continuo aumento. Il segreto del successo? Un'esperienza trentennale nell'ambito dei servizi di corriere espresso e la vicinanza ai clienti, abbinate a servizi innovativi e al supporto di una rete europea solida e capillare. La spedizione di colli, documenti o bancali può essere abbinata in maniera del tutto flessibile a svariati servizi supplementari o servizi accessori".

Avanzati ed efficienti sistemi IT, di videocontrollo digitale e di allarme installati presso le sedi GLS consentono di garantire uno standard di qualità elevato con percentuale estremamente ridotta di danni alle merci. "Attraverso un continuo ampliamento dei servizi e un forte orientamento al cliente - afferma Klaus Schädle - GLS Italy persegue un obiettivo chiaro e definito: affermare la propria leadership di mercato in termini di qualità, servizio e puntualità".

Dopo essere stata fondata alla fine del 1999, GLS è riuscita a formare in pochi anni una Rete europea, oggi presente in 37 stati. Acquisizioni e partnership sono da allora state pietre miliari nella storia della società. In molti paesi GLS è presente con filiali controllate di proprietà, in modo da realizzare una fitta e diretta rete di consegna. L'headquarter del gruppo ha sede a Oude Meer, nei pressi di Amsterdam. Nell'anno fiscale 2016-2017 il Gruppo GLS ha realizzato un fatturato di circa 2,2 miliardi di euro, movimentato 431 milioni di pacchi e servito oltre 220mila clienti. Oggi GLS conta 14mila impiegati, copre 41 Paesi con 41 Hub, oltre 700 sedi e una flotta che supera le 20mila unità di veicoli.

linea con i prezzi della concorrenza - di offrire un servizio di qualità migliore.

All'epoca, Casciati disponeva solo di 200mila lire con le quali noleggiò la sua prima Fiat 500 per iniziare a fare le consegne delle spedizioni in arrivo dagli Usa. Il manager ancora non sapeva che la costituzione di quella piccola società altro non era che l'alba di qualcosa di grandioso che stava per accadere. Che ancora una volta coincideva con un evento nient'affatto positivo. Nel 1976 la dirigenza della Purolator convocò tutti i responsabili delle filiali europee a Parigi. La decisione era stata assunta: avrebbero chiuso tutti i depot europei (con la sola eccezione di Londra). Insomma, tutti i convocati di lì a poco avrebbero perso il lavoro e ricevuto la liquidazione di loro spettanza.

Armando Casciati, tra i convocati in veste di Amministratore delegato di Purolator Italia, non si lasciò affatto travolgere dagli accadimenti. Anzi. Pensò che forse era giunto il momento di avviare un cambiamento radicale nella sua vita professionale. Chiese ai vertici della società, invece di ricevere la liquidazione, di poter continuare il servizio con un altro nome e un'altra società, continuando a gestire ciò che aveva da poco imparato a conoscere. Dalla sua parte aveva la risposta positiva di un mercato, inizialmente piccolo, che lo incoraggiava a continuare ed espandere sempre di più il campo delle consegne.

Il primo nome del servizio era ETD (Executive Trasporto Documenti). Per il logo venne scelta un'aquila che avrebbe dovuto richiamare l'aquila americana. Quella di Executive però era appollaiata, si riposava "perché era già arrivata", come afferma Casciati che ne disegnò personalmente il primo bozzetto.

Nella sede di Milano e nella filiale di Roma le opportunità e i servizi arrivavano letteralmente per caso e le novità si affrontavano giorno dopo giorno. Di lì a pochi anni venne aperta una filiale a Firenze e successivamente a Torino. A quel punto, Armando Casciati e i suoi più stretti collaboratori dovettero inventarsi in pochissimo tempo un complesso sistema di apertura di sedi che inizialmente non erano nemmeno in franchising.

Solo in un secondo momento emerse la necessità di regolare l'accordo tra le parti. L'accordo di franchising era un semplice patto di collaborazione: le regole erano scritte dallo stesso Casciati e dovevano essere seguite alla lettera, pena l'immediata espulsione dal gruppo. Il sistema di regole era inizialmente basato su una certa diffidenza verso gli imprenditori, fermezza che, se da una parte poteva sembrare eccessiva al mercato, dall'altra permise al sistema di resistere: il franchisor non si esponeva mai, rimaneva economicamente solido conservando la capacità d'investire, se necessario, su nuovi scenari.

Per Executive gli Anni Ottanta hanno rappresentato, soprattutto nella seconda metà, gli anni della crescita. Dopo il 1985, per volontà di Armando Casciati si attivò una grande fase di ampliamento della rete di imprenditori. Nel 1985-86 si può parlare di una prima svolta perché Executive cominciò a spingere i suoi dipendenti ad aprire filiali, chiedendo loro di trasformarsi da autisti o impiegati a imprenditori. Così nel 1993 il gruppo Executive era ormai arrivato a oltre 130 sedi sul territorio nazionale. Cominciava a diventare necessità oggettiva potersi affacciare in modo più importante sullo scenario europeo e internazionale.

Quello stesso anno Armando Casciati sente la necessità di lasciare la conduzione del Gruppo e decide di costituire una società di gestione, affidata ai franchisee che negli anni avevano dato prova di particolare capacità, con pieni poteri su tutto il business Executive: nasce D.G.E. (Direzione Gruppo Executive), nuovo gruppo che riesce a dare una grandissima spinta in tutti gli ambiti d'impresa. Dal 1993 gli uomini del gruppo cominciano ad aggiornare le proprie competenze tecnologiche e informatiche e vengono destinate risorse allo sviluppo di software in grado di facilitare il lavoro quotidiano delle sedi. Consolidata D.G.E., il gruppo comincia a crescere a doppia cifra.

Nel 1994 per Executive è il momento di entrare nella rete di General Parcel, network internazionale specializzato in servizi di corriere espresso, e poter così essere attiva sul mercato internazionale in maniera efficace. L'azienda ha raggiunto una tale presenza sul mercato che divenne necessario evolversi: si avvertiva l'esigenza di manager esterni, in grado di apportare innovazione in tutti gli ambiti del business.

Momento topico: Rico Back cede German Parcel a Royal Mail. L'operazione non si limita alla vendita del network tedesco, Rico Back riesce a ottenere la possibilità di pianificare e realizzare una serie di acquisizioni europee dei partner di General Parcel. L'importanza di primo piano di Executive sul territorio italiano con la sua forte capillarità del servizio ne facevano obiettivo irrinunciabile per il successo nel Sud Europa dell'azienda, di proprietà di Royal Mail (società britannica delle poste), che poi diventerà GLS.

I contatti tra Armando Casciati e Rico Back per l'acquisizione di Executive cominciarono via lettera, seguirono vari incontri tra i legali delle due parti per poi giungere a un incontro, che avrebbe dovuto essere risolutivo, a Milano. Dopo una lunga discussione Casciati decise di abbandonare la riunione: alcune istanze da egli proposte non venivano accolte e Rico Back sembrava inamovibile rispetto ad altri punti. Dopo pochi giorni si trovò una mediazione e Back tornò in Italia per firmare congiuntamente un accordo condiviso.

È quindi nel 2000 che la visione europea di GLS per la formazione di un gruppo leader in tutto il continente comincia a trovare terreno fertile anche in Italia. Quell'anno il 49 per cento di DGE viene acquisito da GLS e, a dicembre 2001, esattamente un anno dopo, GLS acquista il 100 per cento della proprietà della Direzione Gruppo Executive mantenendone il virtuoso sistema di franchising. Infine, nel 2003 DGE cambia la ragione sociale in General Logistics Systems Italy S.p.A.

Nell'anno fiscale 2016-2017 il Gruppo **GLS** ha realizzato un fatturato di circa 2,2 miliardi di euro, movimentato 431 milioni di pacchi.

MOBILITÀ

TPER RINNOVA LA FLOTTA IN PARTNERSHIP CON IVECO BUS

A Bologna sbarcano gli "Azzurri"

SONO SEDICI I NUOVI CROSSWAY LOW ENTRY EURO VI SCESI AL SERVIZIO DELL'AREA METROPOLITANA BOLOGNESE IN UN'INCONFONDIBILE LIVREA AZZURRA. UNA CONSEGNA CHE RIENTRA IN UN'OPERAZIONE DI MASSICCIO RINNOVO DEL PARCO MEZZI E CHE RIEMPIE D'ORGOGLIO PIERRE LAHUTTE, IVECO BRAND PRESIDENT: "QUESTO MODELLO CI HA CONDOTTI ALLA LEADERSHIP NELLE VENDITE DEL SEGMENTO IN GERMANIA E NORD EUROPA: I CITTADINI DI BOLOGNA NE APPREZZERANNO LE DOTI DI SICUREZZA, VERSATILITÀ E RISPETTO DELL'AMBIENTE".

MAX CAMPANELLA
BOLOGNA

Stanno già effettuando servizio sulle strade della città di Bologna e del territorio metropolitano bolognese i 16 nuovi Crossway Iveco Bus presentati nel corso di una conferenza stampa al deposito Tper (Trasporto Passeggeri Emilia-Romagna) di Bologna. Alla cerimonia di consegna erano presenti Pierre Lahutte, Iveco Brand President, Giuseppina Gualtieri, Presidente di Tper, insieme al management aziendale, Virginio Merola, Sindaco della Città Metropolitana di Bologna, Irene Priolo, Assessore alla Mobilità del Comune di Bologna, e Marco Monesi, consigliere delegato a Mobilità, Viabilità e Trasporti della Città metropolitana.

Si tratta di un ulteriore ammodernamento del parco veicolare per Tper all'insegna della sostenibilità ambientale, dell'accessibilità e del comfort di viaggio. "Con questa consegna - ha commentato Pierre Lahutte - Iveco Bus rafforza ulteriormente il legame con la città di Bologna e con Tper. La gamma Crossway è senza dubbio fiore all'occhiello di Iveco Bus. Nella sua declinazione Low Entry, protagonista di questa consegna, viene privilegiato il concetto di accessibilità, fondamentale per le missioni a percorso misto interurbano e urbano, garantendo così comfort, qualità ed efficienza".

Con i modelli della gamma Crossway, Iveco Bus ha messo a segno in Europa importanti forniture, tra le quali il numero uno di Iveco ha ricordato quella a Deutsche Bahn, principale operatore di trasporti pubblici su linee urbane e interurbane della Germania, che ha prorogato il contratto quadro con Iveco Bus di altri due anni, prevedendo una forni-

PROTAGONISTA DELLA FORNITURA LA CONCESSIONARIA MARESCA E FIORENTINO

MARIA FIORENTINO: "CI ASPETTIAMO UN ANNO DI RIAPERTURA DI MOLTE GARE"

Ruolo strategico nella fornitura è stato svolto da Maresca e Fiorentino, Concessionaria Iveco Bus operativa da oltre 60 anni nell'area bolognese, che oltre a mantenere i rapporti istituzionali con l'azienda, rinforzando così il legame tra Iveco Bus e Tper, è anche punto di riferimento primario per l'assistenza post vendita dei veicoli. "Questa prima fornitura - ha spiegato Maria Fiorentino, Ad della Concessionaria, Responsabile del settore Pubblico - è costituita da complessive 23 unità, 16 delle quali operative a Bologna e cintura metropolitana e le restanti su Ferrara. In totale il Consorzio di aziende del TPL di cui è capofila Tper ha acquistato 80 Crossway che stanno gradualmente diventando tutti operativi a seguito delle consegne che si completeranno entro il mese di aprile. Fatta eccezione per nove unità a pianale rialzato, si tratta di veicoli tutti Low Entry".

Un prodotto, l'Iveco Crossway LE, che rappresenta per la Concessionaria Maresca e Fiorentino - operativa in Emilia-Romagna, Toscana, Marche e Umbria - un autentico fiore all'occhiello. "Si tratta - ha proseguito l'Amministratore delegato - di un prodotto la cui diffusione sta dando ragione alle sue caratteristiche tecniche e alle innovazioni che porta nel segmento. La stessa Tper prima di quest'accordo quadro ne ha inseriti dieci nella flotta con estrema soddisfazione per autisti e passeggeri. Il vantaggio del Crossway LE è che mette insieme la peculiarità di un bus urbano, ovvero il pianale ribassato, e la praticità di un extraurbano, caratterizzato com'è da estrema versatilità di applicazione, laddove un urbano esclusivo può presentare delle criticità", contiamo che questa tipologia di prodotto venga sempre più apprezzata anche in ambito urbano/suburbano come già accade nel resto d'Europa.

A fronte di un mercato dell'autobus stagnante da molti anni, ancor prima della crisi del 2009, oggi le prospettive sembrano proprio migliorate. L'anno scorso le immatricolazioni di nuovi autobus nel nostro Paese sono state 3.172, con una crescita del 5,5 per cento rispetto all'anno precedente. Quali sono le prospettive per il 2017? "Abbiamo grandi aspettative - risponde Maria Fiorentino - perché sono in procinto di avvio diverse gare importanti. Del resto, vi sono fondi del Ministero delle Infrastrutture e dei Trasporti 2015-2016 già stanziati e ancora non spesi. Parliamo di 385 milioni di euro a livello nazionale, se a questi si aggiungono i fondi ministeriali 2017-2019, i fondi europei POR-FESR (Fondi strutturali e di investimento europei, ndr) e i cofinanziamenti regionali, direi che l'anno parte sotto buoni auspici. Per dare un ordine di grandezza solo in Emilia-Romagna 377 veicoli da qui al 2019. A oggi però solo le quattro Aziende di TPL dell'Emilia-Romagna hanno già iniziato il percorso virtuoso: attendiamo ora anche le altre regioni e gli operatori privati che ci auguriamo colgano, in tempi brevi, questa opportunità. Ritengo sia assolutamente inderogabile la dismissione degli Euro 0 ed Euro I ancora in circolazione".

INAUGURATO “EMILIO”, IL NUOVO NOME SCELTO PER IL FILOBUS CREALIS

BENEFICI PER I PENDOLARI CHE SI SPOSTANO PER STUDIO O PER LAVORO

L’ingresso nella flotta di Tper degli Iveco Crossway LE di ultima generazione - che vanno a sostituire mezzi con maggiore anzianità di servizio - consente benefici in particolare all’utenza pendolare che si sposta quotidianamente per motivi di lavoro e di studio, a cui i nuovi bus sono prioritariamente dedicati nel loro utilizzo. “Per la gran parte - precisa Giuseppina Gualtieri, Presidente di Tper - sono inseriti, in particolare nelle fasce orarie di punta, su linee extraurbane che collegano Bologna alle zone collinari e montane delle valli del Lavino, del Savena, del Setta e dell’Idice. Due di questi mezzi trovano impiego sulle corse sulla direttrice San Vitale Bologna-Lugo, altri su linee suburbane a servizio del territorio metropolitano e su corse dirette ad alcuni plessi scolastici del capoluogo”.

L’impegno di Tper nell’investire sulla flotta è stato sottolineato anche dal Sindaco della Città Metropolitana di Bologna. “Tper - ha dichiarato Virginio Merola - è un’azienda di TPL quasi unica sul panorama nazionale, che investe sul parco e sulle risorse umane e può contare oggi su lavoratori che, soddisfatti del proprio lavoro, ce la mettono tutta affinché il servizio ai cittadini funzioni in maniera ottimale. Poter vedere questi veicoli in tutta la loro bellezza e il loro comfort, sempre più adeguato ai passeggeri di oggi, ci assicura nel fatto che Tper è un’azienda che ha un grande futuro davanti a sé”.

La presentazione dei nuovi Crossway LE è stata inoltre l’occasione per inaugurare il nome “Emilio”, scelto dai bambini delle scuole elementari, che campeggia sugli Iveco Crealis di Tper. Il nome di battesimo che accompagnerà la denominazione di fabbrica - ideato lo scorso anno dalla classe quinta C della Scuola Primaria Casaralta Succursale di Bologna - è stato scelto sulle oltre cento proposte del concorso “Chiama il bus”, che ha coinvolto le scuole primarie di Bologna e San Lazzaro di Savena. Il nome Emilio comparirà progressivamente su tutti i veicoli Crealis che da oltre un anno hanno fatto via via il loro esordio sulla filovia 13 di Bologna, percorrendo complessivamente già oltre 600mila km.

tura annuale di un numero compreso tra 150 e 200 unità di Crossway e Crossway LE. “ Fino a oggi - ha precisato Lahutte - quasi 700 bus Crossway per tratte suburbane sono stati consegnati a Deutsche Bahn. Entro il 2018 la flotta conterà più di mille unità del Crossway, che oggi è modello leader delle vendite nel suo segmento in Germania e Nord Europa. Nel metterlo a disposizione di Tper e dei cittadini di Bologna, siamo certi che ne apprezzeranno le doti di sicurezza, versatilità e rispetto dell’ambiente garantito dalla tecnologia Iveco Hi-SCR. Ancora una volta Iveco Bus dimostra l’impegno nell’ambito della mobilità urbana sostenibile, ma anche sicura, efficiente e confortevole”.

I Crossway Low Entry Euro VI di Iveco Bus da 12 metri, impiegati da Tper su collegamenti suburbani e extraurbani, garantiscono una disponibilità a più ampio raggio sul territorio bolognese di mezzi a pianale ribassato. “I nuovi autobus - ha spiegato Luigi Boggione, South Europe Manager di Iveco Bus - sono equipaggiati con prestazionali motori Cursor 9 Euro VI da 360 cv e cambio automatico Voith. Rappresentano la nostra eccellenza tecnologica sul piano ambientale, grazie alla riduzione catalitica selettiva del sistema Hi-SCR, tecnologia esclusiva Iveco, unico sistema di controllo delle emissioni che prevede una rigenerazione passiva del filtro DPF senza post iniezioni di gasolio e senza utilizzo del ricircolo dei gas di scarico (EGR) per abbattere le emissioni inquinanti. Ma questi Crossway LE rappresentano un’eccellenza anche sul piano della carrozzeria: dispongono di 36 posti a sedere, con rampa manuale e area attrezzata per il trasporto di passeggeri a ridotte capacità motorie, oltre a un pianale ribassato nella parte anteriore che garantisce ai passeggeri la massima accessibilità in fase di salita e discesa dal veicolo. Iveco Bus è leader europeo del Low Entry, che in Italia si caratterizza per un utilizzo in prevalenza extraurbano, mentre in Germania e soprattutto Est Europa viene utilizzato anche per tratte urbane”.

A bordo, per assicurare i più alti standard in termini di comfort, i veicoli sono dotati di sedili ergonomici, luci interne full led, impianto di climatizzazione automatico, e dispositivo supplementare per il riscaldamento interno. A godere di tutti questi benefici non saranno solo i cittadini di Bologna e cintura periferica: i Crossway consegnati a Tper rappresentano solo una tappa del massiccio rinnovo della flotta. “Si tratta - ha precisato Luigi Boggione - della prima di una serie di consegne che rientrano nell’accordo quadro tra Iveco Bus e gli operatori del TPL dell’Emilia-Romagna, di cui è capofila Tper. Versioni analoghe del Crossway LE arriveranno presto a Parma, Modena e Reggio Emilia”.

Nel suo intervento, Giuseppina Gualtieri ha sottolineato l’importanza di una partnership che assicura il rispetto degli impegni assunti. “Da parte nostra - ha dichiarato il Presidente di Tper - vogliamo fare il più possibile per migliorare la qualità di vita dei cittadini. Poter mettere in strada i nostri nuovi “Azzurri” ci riempie di soddisfazione e va sottolineato l’impegno di Iveco nel rispettare i tempi. Per questi veicoli sono stati investiti complessivamente 3,3 milioni di euro, metà dei quali derivati da autofinanziamento e metà soldi pubblici, ovvero fondi ministeriali utilizzati con la Regione Emilia-Romagna”.

I Crossway presentati a Bologna rappresentano parte di un’operazione, avviata da Tper in partnership con Iveco Bus, che sta vedendo importanti fasi di sviluppo. “Con questa consegna - ha aggiunto Giuseppina Gualtieri - si compie un ulteriore passo nel percorso di sempre maggiore qualificazione dei servizi che abbiamo intrapreso sin dalla nascita di Tper. Abbiamo investito massicciamente in veicoli all’avanguardia per dotazioni di bordo, sicurezza, accessibilità, oltre che per la massima ecocompatibilità. Lo scorso febbraio abbiamo festeggiato l’arrivo del ventesimo elettrotreno nuovo tra quelli entrati in servizio in questi cinque anni. Con questi 16 nuovi bus arriviamo a 181 mezzi su gomma, autobus e filobus, acquistati dal 2012 in poi, per i quali sono stati investiti complessivamente oltre 90 milioni di euro”.

Numeri significativi e tutt’altro che scontati in un panorama nazionale in cui il rinnovo delle grandi flotte di bus incontra da anni forti difficoltà. “Sono investimenti - ha precisato Giuseppina Gualtieri - sostenuti sia con risorse pubbliche destinate proficuamente dalle Istituzioni, sia attraverso importanti quote di autofinanziamento di Tper, rese possibili dalla solidità economica e finanziaria della nostra azienda, che si appresta a chiudere il suo quarto bilancio consecutivo con un utile d’esercizio”.

Investimenti che Tper prosegue sulla flotta di autobus e non solo. “Abbiamo chiuso da poco - ha proseguito Giuseppina Gualtieri - il corso per 15 nuovi autisti assunti. Nei prossimi mesi arriveranno altri 30 nuovi autobus di tre diverse tipologie: cinque minibus, 20 bus di 12 metri e cinque autosnodati, da impiegare rispettivamente in ambito urbano, suburbano ed extraurbano, per un ulteriore investimento pari a 6,7 milioni di Euro. È stata da poco bandita una gara per la fornitura di 15 bus alimentati a metano liquido, il cui arrivo è previsto nel corso del 2018, che andranno ad ampliare la flotta alimentata a gas naturale di Tper, già oggi tra le prime realtà italiane per numero di bus circolanti a metano. Del resto - continua Gualtieri - la domanda di trasporto pubblico è in crescita costante negli ultimi anni: contiamo 124 milioni di viaggi solo su Bologna. Il nostro obiettivo è continuare a investire per offrire ai cittadini il servizio migliore possibile e rendere il trasporto pubblico sempre più appetibile e competitivo”.

IVECO BUS / François Holland in visita allo stabilimento di Annonay

Medaglia dell’Eliseo dove nascono Urbanway, Crealis e Magelys

IL PRESIDENTE DELLA REPUBBLICA FRANCESE, FRANÇOIS HOLLANDE, IN VISITA ALL’IMPIANTO DI ANNONAY DI IVECO BUS, ACCOMPAGNATO DA PIERRE LAHUTTE, BRAND PRESIDENT DI IVECO E MEMBRO DEL GROUP EXECUTIVE COUNCIL DI CNH INDUSTRIAL.

Lo stabilimento Iveco Bus, a Annonay, in Francia, ha ricevuto la visita del Presidente francese François Hollande, che ha così voluto rendere omaggio alla storia ultracentenaria dello stabilimento, oggi unico in Francia per la produzione di autobus e pullman. François Hollande ha potuto osservare da vicino i processi manifatturieri e apprendere così i principi base e l’applicazione del programma “World Class Manufacturing” di CNH Industrial. Lo stabilimento di Annonay ospita due linee produttive, una dedicata agli autobus e una ai pullman, in particolare al modello Magelys, eletto “Coach of the Year” (Pullman dell’Anno) nel 2016.

Il Presidente ha visitato in particolare quella per gli autobus, in grado di produrre i modelli Urbanway così come il top di gamma Crealis, disponibile nelle versioni CNG (a gas naturale compresso), a biometano o ibrido, trazioni alternative che oggi rappresentano oltre il 50 per cento della produzione e che rendono Iveco Bus leader in questo campo. Tanti modelli per soddisfare le molte esigenze nel settore del trasporto delle persone e che hanno permesso a Iveco Bus di diventare il primo marchio in Francia, nonché in Italia, e il secondo in Europa.

Il Presidente Hollande ha ringraziato i dipendenti del sito per la loro dedizione a un’attività industriale di alto livello e ha ricordato le politiche della presente amministrazione, che hanno favorito il successo di questo segmento industriale, anche in termini di esportazioni. Il supporto delle istituzioni francesi ha portato a molti risultati positivi, inclusi i 151 autobus Crealis a gas naturale che oggi circolano a Baku, in Azerbaigian, e i 350 Urbanway ad Astana, in Kazakistan, tutti prodotti ad Annonay.

Pierre Lahutte, presidente del Brand Iveco nell’ambito di CNH Industrial, ringraziando François Hollande per la visita, ha ricordato l’importanza della transizione energetica, diventata realtà per Iveco Bus. Nel 2016, il brand ha prodotto più autobus Urbanway e Crealis con motori a basse emissioni (a CNG, biometano e ibridoelettrico), circa il 55 per cento, che modelli diesel Euro VI. Ha anche sottolineato il valore delle produzioni di origine garantita, come nel caso di Annonay, sito certificato “Origine France Garantie”, cioè con almeno il 50 per cento di contenuto francese nei prodotti. In questo modo, le aziende francesi certificate hanno accesso al credito dell’istituto d’assicurazioni nazionale Coface Export Insurance per grandi contratti quadro, come quelli menzionati di Astana e Baku. “Iveco Bus - ha aggiunto Pierre Lahutte - è fiera della qualità dei propri prodotti, frutto di una filiera di oltre 250 fornitori nazionali. Inoltre, garantire l’origine di un prodotto e farne apprezzare il suo giusto valore, significa anche tutelare il lavoro di molte persone dalla grande esperienza ed elevata professionalità. Ancora una volta è il caso di Annonay, che conta più di 1.300 dipendenti, con oltre 37 specializzazioni differenti”. Alla conclusione della visita, il Presidente Hollande ha conferito la “Medaglia dell’Eliseo” allo stabilimento Iveco Bus, nella giornata che ha segnato il ritorno di un Presidente francese in visita alla città francese di Annonay dai tempi del Generale De Gaulle, nel 1961.

IL NUOVO SITO OFFRE UN'AMPIA GAMMA DI CARROZZERIE MINIBUS SU CHASSIS IVECO BUS

BUSMASTER METTE D'ACCORDO ALLESTITORI E CLIENTI

La stretta collaborazione tra case produttrici di autoveicoli e allestitori è essenziale per sviluppare veicoli in grado di soddisfare le esigenze dei diversi mercati, nonché per fornire assistenza tecnica e un servizio post-vendita di alta qualità.

Il marchio Busmaster sancisce una partnership a lungo termine con gli allestitori europei sulla base delle rispettive abilità e competenze. Il sito web busmaster.com rappresenta un nuovo passo avanti nell'ottica di una proficua collaborazione, in quanto permette a ogni allestitore certificato di presentare le proprie carrozzerie e soluzioni di allestimento compatibili coi prodotti Iveco Bus; a oggi, oltre 80 veicoli sono stati inclusi su questa piattaforma. Disponibile in cinque lingue (inglese, francese, italiano, tedesco e spagnolo), la nuova piattaforma è dotata di funzioni facilitate di ricerca online che si basano su tre criteri: destinazione d'uso (urbano, interurbano, turismo, trasporto scolastico), capacità passeggeri e area geografica.

La varietà delle soluzioni proposte è la chiave del successo di Busmaster: il sito presenta infatti un'ampia gamma di minibus su chassis Iveco Bus: dai minivan turistici per servizi di navetta e trasferimento VIP, ai minibus per il trasporto urbano e interurbano, ma anche veicoli per il trasporto scolastico dotati di un'elevata capacità di posti. Tale selezione è ottimizzata per soddisfare le necessità dell'operatore su tutti i livelli.

Per i clienti, i vantaggi principali offerti da questo sito web sono: una sola piattaforma per tutte le soluzioni, interamente dedicata alla gamma di carrozzerie e allestimenti, in modo da soddisfare qualsiasi necessità operativa; uno spazio accessibile immediatamente e in qualsiasi momento con contatto diretto con gli allestitori partner certificati Busmaster; un servizio di altissima qualità con una banca dati che contiene tutte le carrozzerie e gli allestimenti messi a disposizione dai partner, in conformità con le linee guida sulle carrozzerie sviluppate dal programma Busmaster Iveco Bus.

Per gli allestitori, i vantaggi principali sono determinati dalle nuove opportunità di sviluppo derivanti dall'essere membro Busmaster, con accesso a nuove possibilità di vendita, pubblicità e marketing, e dall'avere a disposizione una partnership vantaggiosa visto che l'apposito spazio permette agli allestitori di collaborare con Iveco Bus a livello internazionale e di scambiarsi informazioni in qualsiasi momento.

INCONTRO IVECO CON LE AZIENDE PRESSO L'IMPIANTO DI METANIZZAZIONE SYDEME

Gas naturale, ottima chance

LO SCOPO DELLA VISITA ERA ILLUSTRARE LE SFIDE PRESENTATE DAL SETTORE DELLA PRODUZIONE DI GAS E METANO, OLTRE CHE FORNIRE INFORMAZIONI SULLE ULTIME MISURE ADOTTATE IN MERITO DAL GOVERNO FRANCESE E ATTINENTI IL TRASPORTO PUBBLICO URBANO.

VALENTINA MASSA
FORBACH

Iveco e Iveco Bus hanno invitato 69 aziende di trasporto merci e passeggeri presso l'impianto di metanizzazione "Méthavalor" dell'azienda Sydeme a Forbach, in Francia. Lo scopo della visita era illustrare le sfide presentate dal settore della produzione di gas e metano, oltre che fornire informazioni sulle ultime misure adottate in merito dal Governo francese. Sydeme (Syndicat Mixte de Transport et de Traitement des Déchets Ménagers de Moselle Est) offre un servizio di raccolta e trattamento dei rifiuti che unisce 14 associazioni intercomunali e opera in 298 comuni, rappresentando circa 385mila persone.

Iveco e Iveco Bus espongono un camion **Stralis NGV** alimentato a gas naturale, un minibus **Daily NGV** e un bus **Urbanway NGV**.

I partecipanti sono arrivati all'impianto Sydeme di Forbach a bordo di un pullman turistico **Magelys**, costruito ad Annonay e vincitore del premio "Coach of the Year 2016".

Lo scopo ultimo di Sydeme è garantire la massima autonomia, convenienza e sostenibilità nel trasporto, nella conservazione, nel trattamento (differenziazione ed elaborazione) e nel riciclaggio/recupero dei rifiuti domestici nel suo territorio di competenza. Per farlo, ha creato un impianto di metanizzazione denominato "Méthavalor", alimentato da rifiuti organici domestici e simili provenienti da un sistema di raccolta multiflusso, che vengono differenziati alla fonte dagli utenti che generano i vari flussi di rifiuti.

Oltre che per la produzione di compost e fertilizzanti liquidi, Sydeme si distingue come reale sostenitore del concetto di economia circolare grazie al suo progetto per il recupero dei biogas. Inoltre, rappresenta un esempio di come sia possibile creare occupazione a livello locale in nome dell'economia rinnovabile.

Iveco, pioniere nel campo del gas naturale come alternativa al diesel, può contare su 25 anni di esperienza e sulla produzione di oltre 33mila motori alimentati a gas naturale per veicoli commerciali leggeri (Daily), veicoli pesanti per il trasporto merci (Eurocargo, Stralis) e veicoli per il trasporto persone (Urbanway, Crealis, Daily Minibus). Inoltre, Iveco e Iveco Bus vantano la più ampia gamma di veicoli industriali alimentati a gas naturale del mercato europeo.

La flotta Sydeme comprende 34 camion Iveco alimentati grazie a una stazione di rifornimento pubblica che, installata proprio nello stabilimento, fornisce sia gas naturale che biometano. Ne deriva che Sydeme svolge le proprie attività eliminando completamente le emissioni di carbonio e con livelli di rumorosità, NOx e particolato praticamente inesistenti, ricicla completamente i rifiuti domestici per generare elettricità, acqua calda, combustibile rinnovabile e biocompost, contiene i costi di trasporto abbandonando il petrolio (riducendo la spesa per i carburanti a base di petrolio fino al 40 per cento).

Sono completamente compatibili con il biometano - prodotto mediante il riciclaggio di rifiuti agricoli, domestici e industriali - i truck Iveco e i bus con motori Natural Power (NP). I motori a gas naturale Iveco vengono prodotti negli stabilimenti di Bourbon-Lancy e Annonay.

I partecipanti all'incontro francese hanno discusso con alcuni specialisti Iveco delle più recenti misure varate dal Governo di Parigi in merito alla promozione della transizione energetica per ridurre l'inquinamento atmosferico e il suo impatto sulla salute.

Per quanto riguarda il settore del trasporto pubblico, il decreto attuativo della legge sulla transizione energetica relativo agli autobus con emissioni ridotte definisce alcuni ambiziosi obiettivi legati al rinnovamento delle flotte superiori a 20 veicoli: lo Stato e le autorità locali dovranno verificare che il 50 per cento di ogni flotta riduca il proprio livello di emissioni entro il 2020, per poi passare al 100 per cento entro il 2025. Tappe imprescindibili sulla strada della sostenibilità in nome di un trasporto in armonia con ambiente e territorio.

RIGENERAZIONE? NO GRAZIE.

CONTINUATE A VIAGGIARE SICURI CON IVECO BUS.

ZERO INTERVENTI DELL'AUTISTA

Nessuna sosta, il veicolo può continuare a viaggiare in sicurezza
Nessuna restrizione alle mission del veicolo

EFFICIENZA DEI CONSUMI

Il carburante non viene utilizzato per bruciare il particolato
Nessuna perdita di potenza per raffreddare i gas di scarico

DURATA E SICUREZZA

I motori HI-SCR respirano solo aria fresca e pulita
Basse temperature e nessuno shock termico dentro il DPF

SEMPLICITÀ

Un solo sistema di post-trattamento
Nessun componente addizionale nel motore e nel sistema di raffreddamento

IVECO BUS È LA PRIMA NEL SETTORE AD OFFRIRE LA SOLUZIONE SCR ONLY SU TUTTA LA SUA GAMMA DI AUTOBUS E COACH

IVECO BUS

Il tuo partner per un trasporto sostenibile

AL TPL DI PIACENZA OTTO NUOVI URBINO DEL COSTRUTTORE POLACCO

Solaris sulla via della Seta

MAX CAMPANELLA
PIACENZA

Giunto alla quarta generazione, Solaris Urbino è oggi un riferimento nel trasporto urbano di numerose città europee. Dalla Polonia, dove gioca in casa, a Madrid passando per il nostro Paese, dove appare praticamente un po' ovunque nelle città della Penisola dimostrando una straordinaria versatilità. Si propone con tutte le trazioni disponibili e un forte orientamento alla riduzione delle emissioni: Urbino 12e Full Electric ne rappresenta la massima espressione, ma lo ritroviamo nelle versioni ad alimentazione a gas naturale così come con i motori Cummins Euro 6. Il guerriero del costruttore polacco è adatto ai servizi su raggio medio, nelle lunghezze da 12 m, ma lo è altrettanto sulle vie strette in quella da 8,9 m, scelta ad esempio da Seta, operatore del TPL nato sei anni fa dalla fusione tra gli operatori di Modena, Reggio Emilia e Piacenza. Città quest'ultima caratterizzata, nel suo centro storico che tuttora conserva elementi medioevali, da viuzze strette, che richiedono veicoli compatti ma nel contempo con una buona capacità di passeggeri.

La scelta è caduta sull'Urbino 8,9 con motore Cummins Euro 6 a pianale ribassato, che consente la massima accessibilità anche a persone con ridotta mobilità. Lungo com'è meno di 9 metri, largo meno di due e mezzo e alto poco più di tre, si muove a suo agio da Piazza Dei Cavalli e piazza Della Cittadella per raggiungere tutte le destinazioni nell'immediato perimetro della città con una capacità da 54 passeggeri (24 posti a sedere, una carrozzella, 28 in piedi e il conducente) a 61 (senza la carrozzella).

"Per l'acquisto di questi mezzi destinati al servizio sulle linee urbane - spiega Vanni Bulgarelli, Presidente di Seta - l'investimento complessivo è stato di oltre 1,6 milioni di euro, che abbiamo sostenuto in pressoché totale autofinanziamento: il contributo della Regione Emilia-Romagna ammonta a circa 100mila euro. Con questa ulteriore consegna, il servizio di trasporto pubblico urbano di Piacenza cresce in efficienza, sostenibilità ambientale e comfort per gli utenti".

Il momento del taglio del nastro durante la consegna dei **Solaris Urbino** alla **Seta** di Piacenza.

Altri tre Solaris Urbino da 9 metri saranno destinati al servizio urbano di Sassuolo, mentre sulla rete urbana di Piacenza circolano già dallo scorso gennaio altri due Solaris Urbino, acquistati da Seta con risorse proprie: in questo caso si è trattato di mezzi da 12 metri di lunghezza con una capacità massima di 78 passeggeri e una motorizzazione Euro 5. "A marzo - aggiunge Bulgarelli - sono stati acquistati sei nuovi bus extraurbani sempre Euro 6 e in totale nel 2017 a Piacenza sono stati immessi complessivamente in servizio da Seta 16 nuovi mezzi, tra urbani e extraurbani, per un investimento complessivo di oltre 2,8 milioni di euro: per il 75 per cento sostenuto dall'azienda e per la parte residua con contributo della Regione Emilia-Romagna".

I nuovi mezzi destinati alla flotta urbana piacentina sono stati inaugurati alla presenza del Sindaco di Piacenza Paolo Dosi, del suo vice Francesco Timpano, dell'Assessore comunale alla Mobilità Giorgio Cisini, del Consigliere provinciale al Trasporto pubblico Luca Quintavalla e di Gianluca Micconi, Amministratore unico di Tempi Agenzia. Presente per Solaris Italia Achille Camuncoli, Responsabile omologazioni e gare. Al taglio del nastro il Presidente Bulgarelli ha voluto uno dei conducenti di Seta.

"Grazie a questi investimenti - prosegue Vanni Bulgarelli - la flotta in servizio a Piacenza raggiunge due importanti obiettivi: l'abbassamento dell'età media e il miglioramento degli standard qualitativi, con notevoli benefici per gli utenti e per l'efficienza complessiva del servizio. Con questi otto bus abbiamo potuto finalmente rottamare i mezzi più vetusti in servizio sulla rete cittadina, rinnovando integralmente il 50 per cento della flotta urbana di questa tipologia". Il rinnovamento della flotta è un punto fondamentale nella strategia di gestione di Seta "perché - precisa Bulgarelli - apporta effetti positivi in termini di riduzione dei costi d'esercizio e di costi di manutenzione, oltre a migliorare l'impatto ambientale e il comfort dei passeggeri. Ringrazio - aggiunge il Presidente - pubblicamente gli autisti, il personale di officina e amministrativo: solo con uno spirito di collaborazione e un lavoro di squadra si raggiungono risultati positivi, che nel caso di Seta vuol dire assicurare 6.400 corse al giorno e il servizio migliore possibile per i cittadini".

Gli otto Solaris Urbino presentati a Piacenza sono stati acquistati da Seta nell'ambito di una gara unica regionale - realizzata con Tper (capofila), Tep Parma e Start Romagna - con la quale è stata ripartita all'Emilia-Romagna la quota di spettanza 2015-2016 del Fondo nazionale per il rinnovo del parco mezzi. Seta ha così potuto acquistare 47 nuovi autobus Euro 6, tra mezzi urbani e extraurbani, di cui 34 sono finanziati al 50 per cento dalla Regione e altri 13 sono a carico dell'azienda.

> Il cavallo di battaglia del segmento urbano continua a mietere consensi nelle sue diverse configurazioni di telaio e trazione. A scendere in campo nelle strette viuzze del capoluogo piacentino la versione corta con motore Cummins Euro 6. "Con questi nuovi bus abbiamo potuto rottamare i mezzi più vetusti in servizio, rinnovando il 50 per cento della flotta urbana", spiega Vanni Bulgarelli, Presidente di Seta.

A MODENA SI PUNTA SU FILOBUS E AUTOBUS A METANO COMPRESSO

Un parco mezzi all'insegna di affidabilità, sicurezza e rispetto ambientale

Un marchio che si sta facendo conoscere sempre più, quello di Solaris, che anche a Piacenza porta sulle strade il suo Urbino in diverse configurazioni di telaio e propulsione: snodato da 12 m, alimentato a metano, e infine nella versione corta da 8,9 m con motore Euro 6. La trazione elettrica non è accantonata, ma nella vision di Seta vuol dire concetto filoviario. "A Modena - spiega Vanni Bulgarelli, Presidente di Seta - operano i filobus Solaris Trollino con estrema soddisfazione dell'utenza e abbiamo realizzato un distributore di gas metano compresso riservato al nostro sistema criogenico per tutta la flotta a metano, che arriverà a contare oltre 70 veicoli. La nostra rete al momento non dispone d'infrastrutture per la ricarica elettrica ai capilinea: nell'ottica d'investimenti di lungo respiro, preferiamo puntare sui filobus e sulla trazione a metano".

Seta gestisce oggi circa 30 milioni di km, otto dei quali a Piacenza. "I nuovi Solaris Urbino entrati in servizio - prosegue il Presidente - non solo dimostrano che rispettiamo l'impegno che avevamo assunto con i cittadini di Piacenza, ma rappresentano il segno di una svolta. Lo sforzo significativo profuso in termini d'investimento non è la fine di un progetto ma solo l'inizio: vogliamo continuare a implementare la flotta con altri veicoli nuovi o anche usati, ma sempre nell'ottica del miglioramento del quadro emissivo, delle innovazioni e all'insegna di affidabilità, sicurezza e rispetto ambientale".

Solaris Italia S.r.l.; Via di Settebagni, 390; 00139 - Roma; Uff.; +39.06.88816435

NEOPLAN TOURLINER

Tutto nuovo il coach che stupisce

IL NUOVISSIMO COACH DEL PREMIUM BRAND DEL GRUPPO MAN TRUCK & BUS HA CONQUISTATO IL PRESTIGIOSO IF DESIGN AWARD 2017. "SIAMO MOLTO SODDISFATTI DEL FATTO CHE IL NUOVO NEOPLAN TOURLINER CON LE SUE CARATTERISTICHE INNOVATIVE E ALL'AVANGUARDIA ABBIA OTTENUTO IL MASSIMO CONSENSO DA PARTE DELLA GIURIA, CONSIDERANDO CHE LA CONCORRENZA ERA PARTICOLARMENTE AGGUERRITA E DI LIVELLO", HA DICHIARATO STEPHAN SCHÖNHERR, VICE PRESIDENTE BUS/COACH DESIGN DI MAN TRUCK & BUS.

FABIO BASILICO
MONACO

Il nuovo Neoplan Tourliner conquista la giuria dell'iF Design Award 2017 è si aggiudica l'ambito riconoscimento classificandosi al primo posto nella categoria "Automobili/Veicoli/Bikes". Un valido esempio di come estetica e funzionalità possano lavorare bene insieme: è questo in sintesi il messaggio di cui si fa interprete il nuovo coach del premium brand del Gruppo MAN Truck & Bus, arrivato di recente sul mercato e già oggetto di attenzioni da parte degli operatori del settore. "Siamo molto soddisfatti del fatto che il nuovo Neoplan Tourliner con le sue caratteristiche innovative e all'avanguardia abbia ottenuto il massimo consenso da parte della giuria, considerando che la concorrenza era particolarmente agguerrita e di livello", ha dichiarato Stephan Schönherr, Vice Presidente Bus/Coach Design di MAN Truck & Bus. La giuria formata da 58 esperti provenienti da 19 paesi ha messo in evidenza il fatto che anche un coach del segmento standard può essere estremamente attraente. Istituito nel 1953, lo storico iF Design Award seleziona i vincitori annuali sulla base non solo di criteri come l'estetica esterna e la struttura del prodotto ma anche tenendo conto di aspetti come il livello d'innovazione, l'ergonomia, la funzionalità e la sostenibilità ambientale. "Il premio è un grande tributo per l'intero nostro team di design e sottolinea l'innovativo, elegante e qualitativamente superiore progetto costruttivo del Tourliner", ha sottolineato Schönherr.

Il nuovo Tourliner rivela la sua appartenenza alla famiglia Neoplan già al primo sguardo: la cupola frontale slanciata che continua fino al tetto, i fari caratteristici e il design Sharp Cut già più volte premiato mostrano con chiarezza che si tratta di un autentico Neoplan. Gli interni dalle tonalità armoniche accolgono i passeggeri in un'atmosfera luminosa e piacevole, a cui contribuiscono anche i vani portaoggetti sospesi. Il nuovo linguaggio cromatico si affida ai forti contrasti delle tonalità del grigio e del beige che danno vita a un ambiente raffinato. Inedite possibilità di design derivano dall'impiego di luci a Led sia per l'illuminazione degli interni che dei nuovi set di equipaggiamento. Questi ultimi offrono un maggiore comfort, grazie all'aerazione indiretta che non crea corrente e alle bocchette regolabili in modo individuale. In quasi tutti i sedili è possibile integrare prese di ricarica USB doppie.

Grazie all'assenza di dislivelli ci sono svariate possibilità di configurare il veicolo: i passeggeri raggiungono con maggiore facilità sia i posti a sedere che i vani portaoggetti grazie al corridoio rialzato. Per l'impiego nel trasporto persone a capacita ridotta è disponibile un elevatore per sedia a rotelle sia nella variante per guida a sinistra che in quella per guida a destra. Si possono inoltre spostare su guide fino a sei file di sedili, avvicinandole fra loro per creare spazio per due sedie a rotelle. Il posto di guida del nuovo Tourliner accoglie l'autista con diverse soluzioni ottimizzate dal punto di vista ergonomico, tra cui la modifica del pannello laterale dei comandi, ora dotato di scomparti più pratici e adeguati alla forma degli oggetti che si usano solitamente, come un raccoglitore A4 o una bottiglia grande. Anche gli interruttori sono stati disposti diversamente per migliorare l'ergonomia d'uso. La nuova generazione del sistema d'infotainment Multi Media Coach (MMC), a scelta nella versione MMC Basic o MMC Advanced con un display da 5 o 7 pollici, è pure una novità, come la digitazione vocale e la possibilità di collegare contemporaneamente anche due smartphone. Va anche detto che grazie al nuovo design della carrozzeria, il coefficiente di resistenza aerodinamica del Tourliner migliora ulteriormente di oltre il 20 per cento rispetto al modello precedente. Con un valore Cx di soli 0,36 il nuovo coach Neoplan è allo stesso livello di un moderno van di classe media. Da aggiungere una riduzione dei consumi fino al 10 per cento legata all'aumento della potenza e della coppia del motore D26 con catena cinematica ottimizzata così come i programmi di cambio marcia migliorati. Infine, è ora disponibile per gli autobus turistici del Gruppo MAN la nuova generazione di MAN EfficientCruise e quindi anche la funzione di avanzamento per inerzia MAN EfficientRoll. Il Neoplan Tourliner presenta maggiori vantaggi anche in termini di sicurezza grazie al sistema di protezione contro la stanchezza MAN AttentionGuard, il sistema di assistenza corsia LGS (Lane Guard Assist), il sistema di assistenza alla frenata d'emergenza EBA, il cruise control con regolazione automatica della distanza ACC e il sistema di controllo della pressione degli pneumatici TPM. Infine, un contributo alla sicurezza passiva è fornito dalla struttura rinforzata del telaio.

Tourliner hitech: in quasi tutti i sedili è possibile integrare prese di ricarica USB doppie.

SOLARIS BUS & COACH

Elettrici in linea C

La bergamasca ATB firma un ordine di 12 Urbino a zero emissioni.

ATB Servizi di Bergamo ha aggiudicato alla Solaris Bus & Coach la fornitura di 12 autobus Urbino elettrici e dei relativi impianti di ricarica. Il costruttore polacco, leader nel settore, ha presentato un'offerta tecnico-economica e il progetto complessivo del sistema elettrico, comprensivo delle caratteristiche tecniche dei veicoli, degli impianti e delle stazioni di ricarica delle batterie, previste nel deposito ATB.

I nuovi mezzi elettrici, che integrano la flotta di ATB Servizi attualmente composta da 148 bus, di cui 52 a metano e 96 a gasolio, sono già stati testati lungo il percorso della nuova linea C. Gli autobus sono dotati di 3 porte e pianale ribassato, alimentazione full electric e autonomia di carica giornaliera pari a circa 180 km, garantita da un set di batterie da 240 kWh e da un sistema di ricarica con tecnologia plug-in per cicli completi durante le soste in deposito.

Queste caratteristiche, unite alle performance in accelerazione, sulla distanza di fermata, vibrazioni e livelli di emissioni sonore, hanno permesso all'Urbino elettrico di vincere il titolo europeo di "Bus of the Year 2017". L'investimento per l'acquisto dei 12 autobus elettrici e degli impianti di ricarica è pari a oltre 6,5 milioni di euro, una spesa sostenuta in gran parte da ATB. A oggi è previsto un contributo di circa 1,3 milioni di euro da parte dell'Assessorato alle Infrastrutture di Regione Lombardia.

FLIXBUS

Il voucher sotto casa

Accordo con SisalPay per prenotare online o via app il proprio viaggio.

FlixBus continua la sua espansione anche dal punto di vista del marketing. Grazie alla partnership con SisalPay la start-up della mobilità divenuta primo operatore di autobus nel continente offre ai suoi clienti la possibilità di acquistare direttamente negli oltre 45mila punti vendita SisalPay presenti sul territorio italiano i voucher validi per prenotare online o via app il proprio viaggio con FlixBus oppure per fare un regalo originale. Andrea Incondi, Managing Director di FlixBus Italia, ha affermato: "Siamo orgogliosi di collaborare con SisalPay e ampliare il ventaglio dei nostri canali d'acquisto, per essere ancora più capillari e diffondere ulteriormente l'accesso a una mobilità per tutte le tasche". I voucher sono disponibili in 8 tagli (da un valore minimo di 10 euro a un massimo di 100 euro) e corrispondono a un credito scalabile per l'acquisto di viaggi online o via app, utilizzando il pin riportato sulla ricevuta, con un anno di validità dalla data d'acquisto. Il processing dell'operazione è affidato a Domec, Fintech company attiva nel settore dei sistemi innovativi di pagamento e della loyalty. Oltre 1.000 mete in più di 20 Paesi aspettano solo di essere visitate, con la semplicità di poter pagare in contanti presso bar, tabacchi, edicole SisalPay sotto casa. Sisal, attiva dal 1946, è stata la prima azienda italiana a operare nel settore del gioco come concessionario dello Stato. Oggi il Gruppo Sisal è leader nei mercati del gaming - tra i primi dieci operatori nella classifica mondiale - e dei servizi di pagamento.

SCANIA INTERLINK MD PER TIEMME SPA

Cresce l'innovazione nei viaggi extraurbani

TOSCANA MOBILITÀ HA RINNOVATO IL PROPRIO PARCO CIRCOLANTE CON L'ACQUISTO DI UNA FLOTTA DI AUTOBUS, TRA CUI SPICCANO 6 NUOVI SCANIA INTERLINK MD. NEL DETTAGLIO SI TRATTA DI TRE K410 4X2 DA 12,30 M E TRE K410 6X2*4 DA 14,10 METRI. VEICOLI DI ULTIMA GENERAZIONE CHE VERRANNO UTILIZZATI SU TUTTO IL BACINO DI COMPETENZA DI TIEMME E IN PARTICOLARE SULLE LINEE REGIONALI SIENA-FIRENZE, AREZZO-SIENA E GROSSETO-SIENA-FIRENZE.

GUIDO PRINA
AREZZO

In Toscana cresce il livello dell'offerta del trasporto passeggeri. Tiemme, Toscana Mobilità, ha rinnovato il proprio parco circolante con l'acquisto di una flotta di autobus, tra cui spiccano 6 nuovi Scania Interlink MD. Tiemme Spa, con sede operativa ad Arezzo e filiali a Grosseto, Piombino e Siena, è la società che gestisce i servizi di trasporto pubblico locale nella zona meridionale della Toscana (bacini di Arezzo, Grosseto, Siena e Piombino). Con il nuovo importante investimento che ha consentito l'acquisto di un totale di 18 nuovi autobus, Tiemme continua a investire a favore del rinnovo dei suoi mezzi al fine di soddisfare la domanda di utenti e pendolari che quotidianamente si muovono, per motivi di studio e di lavoro, facendo affidamento sulla mobilità pubblica. Un obiettivo chiaro quello di Tiemme: offrire ai propri utenti veicoli di ultima generazione e con le migliori dotazioni di bordo in termini di tecnologia, sicurezza e comfort.

"Con questo nuovo investimento, pari a 3,4 milioni di euro (al netto di Iva) - ha evidenziato Piero Sassoli, Direttore di Tiemme Spa - è salito a 269 (pari a circa il 40 per cento della nostra flotta) il numero di autobus che abbiamo complessivamente acquistato a partire dal 1° agosto 2010, giorno della nascita di Tiemme. L'investimento totale è di oltre 35 milioni di euro, di cui circa 23 milioni (pari al 65 per cento) in autofinanziamento: è questo un dato che colloca Tiemme tra le principali realtà italiane per investimenti. Ma siamo pronti a continuare per migliorare la qualità della nostra flotta".

Roberto Caldini, Direttore Bus & Coaches di Italscania, intervenuto in occasione della cerimonia di consegna dei veicoli, ha evidenziato: "La mobilità di persone svolge un ruolo fondamentale nel favorire il cambiamento verso un futuro maggiormente sostenibile. È quindi di fondamentale importanza favorire il rinnovo del parco circolante di autobus in Italia, attualmente tra i più datati d'Europa, per incrementare i livelli di sostenibilità delle nostre città e, al tempo stesso, offrire maggiori livelli di sicurezza ai passeggeri che ogni giorno scelgono l'autobus per i loro spostamenti in contesti urbani ed extraurbani. Da questo punto di vista Scania è in grado di offrire autobus di ultimissima generazione, che offrono i più alti standard in termini di comfort, sicurezza e sostenibilità sia economica che ambientale".

I 6 nuovi Interlink MD sono tre K410 4x2 da 12,30 m e tre K410 6x2*4 da 14,10 metri. Si tratta di veicoli di ultima generazione che verranno utilizzati, a seconda delle esigenze di servizio, su tutto il bacino di competenza di Tiemme e in particolare sulle linee regionali Siena-Firenze, Arezzo-Siena e Grosseto-Siena-Firenze. I nuovi autobus sono dotati delle migliori dotazioni di bordo quanto a tecnologie, standard di sicurezza e comfort di viaggio, compresa la rete wifi gratuita che consentirà alla clientela di utilizzare i propri dispositivi in mobilità. Sono inoltre equipaggiati con videosorveglianza digitale con 5 telecamere, sistema Avm che consente la geolocalizzazione del mezzo, annuncio vocale della fermata, obliteratrice con funzione contactless, cartelli luminosi interni ed esterni per indicare la fermata e sistema di conteggio dei passeggeri.

Consegna degli **Scania Interlink MD** alla **Tiemme Spa**. A destra, **Franco Fenoglio** di **Italscania**.

Il parco mezzi di Tiemme conta a oggi 665 autobus di Tpl, di cui 459 extraurbani che, nonostante gli sforzi fatti in termini di investimenti, continuano ad avere un'età media elevata, pari a circa 14 anni. Migliori sono invece i dati relativi agli urbani, il cui parco è composto da 206 mezzi con un'età media di 7,5 anni (scesa di 4,5 anni rispetto al 2015), in linea con gli standard che si registrano nelle principali città europee.

Tiemme Spa-Toscana Mobilità è nata il 22 Luglio 2010 ed è operativa dal 1° Agosto dello stesso anno. Il nuovo soggetto è stato chiamato a gestire i servizi di trasporto pubblico locale nelle province di Arezzo, Grosseto e Siena e nel comprensorio di Piombino attraverso l'aggregazione delle società Atm Spa (Piombino), Lfi Spa (Arezzo), Rama Spa (Grosseto) e Train Spa (Siena). Il progetto ha preso forma dopo mesi caratterizzati da un importante percorso partecipativo che ha interessato tutti i soci delle quattro aziende coinvolte, attraverso l'avvio di un attento studio di valutazione. Il piano industriale, in particolare, ha l'obiettivo di innalzare il livello dei servizi ai cittadini e di garantire uno strategico rafforzamento sul mercato di aziende profondamente radicate sul territorio toscano. Un passo indispensabile per essere più competitivi nell'ambito del processo di liberalizzazione dei servizi. L'aggregazione, infatti, rappresenta uno strumento di difesa indispensabile per la salvaguardia dei livelli occupazionali e per fronteggiare la situazione economica e quella di mercato. Il piano industriale prevede una produzione di 34 milioni di vetture-km/anno, quasi 40 milioni di passeggeri annui, un parco mezzi di 750 bus, oltre 1.150 addetti complessivi e un fatturato di circa 90 milioni di euro. Numeri, questi, che permettono a Tiemme di collocarsi tra le prime dieci realtà italiane del trasporto pubblico. I perimetri di attività di Tiemme comprendono: servizi di trasporto pubblico locale, attività di noleggio, servizi a contratto (scuolabus, servizi navetta), linee autorizzate, manutenzione del parco veicoli (gestione officine, manutenzioni esterne), attività amministrative e di corporate (acquisti, gestione personale, contabilità, ecc.).

SCANIA ONE SI RIVOLGE A RESPONSABILI DI FLOTTA E AUTISTI

LA PIATTAFORMA DIGITALE CHE FACILITA L'ACCESSO AI SERVIZI CONNESSI

Scania presenta Scania One, la piattaforma che offre un unico ambiente digitale con servizi in connessione dedicati a responsabili di flotta e autisti. Scania One fornisce un accesso semplice e immediato ai servizi pensati per incrementare l'efficienza delle operazioni di trasporto. Grazie a Scania One, i responsabili di flotta e autisti avranno accesso alla maggior parte dei servizi in connessione che consentono di semplificare e, al tempo stesso migliorare, le operazioni di trasporto. Si tratta di una piattaforma aperta, che ospita servizi Scania esistenti e futuri così come servizi partner. "Scania One consente di integrare in modo efficiente e uniforme i nostri servizi attuali e futuri in un'unica piattaforma - ha evidenziato Christian Levin, Executive Vice President, Head of Sales and Marketing di Scania - Sono convinto del fatto che questi servizi, nel loro insieme, contribuiranno in modo significativo a incrementare l'efficienza e di conseguenza i ricavi delle aziende di trasporto".

Scania One è basata su un software di Ericsson ed è stata sviluppata per soddisfare le diverse esigenze di clienti e autisti, in relazione alle operazioni e agli incarichi di trasporto o alle preferenze personali. Poiché i servizi possono essere aggiunti a piacimento, Scania One offre un'attraente scelta per ogni singolo dispositivo. Scania One comprende anche Scania Fleet Management, il sistema completo di monitoraggio e analisi che fornisce ai responsabili di flotta una panoramica generale dei propri mezzi e dei propri autisti. Raccoglie dati approfonditi in merito ai trend di performance correlati a fattori che hanno un impatto diretto sui costi, per esempio consumi di carburante e usura. È inoltre uno strumento prezioso nella pianificazione della flotta: fornisce infatti informazioni in merito alla posizione e alle eventuali necessità di manutenzione.

L'app "Fleet Performance" rappresenta una versione ridotta di Scania Fleet Management, con le informazioni maggiormente rilevanti. Scania continuerà ad aggiungere nuove funzionalità supportando al tempo stesso gli sviluppatori affinché inseriscano nuovi servizi, al fine di dare vita a una piattaforma per soluzioni di trasporto ottimizzate ed efficienti.

MERCEDES-BENZ TOURISMO RHD

Il successore di un best seller

SARÀ UFFICIALMENTE PRESENTATO IN OTTOBRE AL BUSWORLD DI KORTRIJK, IN BELGIO, L'EREDE DI UNO DEI MODELLI DI PUNTA DELL'OFFERTA BUS DI STOCCARDA. LA NUOVA GENERAZIONE DEL COACH HIGH-DECK TOURISMO RHD HA L'AMBIZIONE DI REPLICARE IL SUCCESSO DI MERCATO DEL MODELLO PRECEDENTE ARRIVANDO AL CUORE DELLE FLOTTE EUROPEO CON CARATTERISTICHE VINCENTI IN TERMINI DI COMFORT, ECONOMIA DI GESTIONE E SICUREZZA.

FABIO BASILICO
STOCCARDA

Il mondo dei coach saluta l'arrivo sul mercato del nuovo Mercedes-Benz Tourismo RHD, successore del modello che sul mercato europeo dei turistici è il più venduto. Da molti anni il Tourismo RHD è il modello di punta tra le proposte coach high-deck che arricchiscono le flotte aziendali in Europa e altrove. Adesso il suo successore raccoglie una pesante eredità e per sostenere il peso della sfida si propone sul mercato in una versione completamente rinnovata che ha la giustificata ambizione di raccogliere entusiastici consensi per quanto riguarda le caratteristiche di comfort, economia di gestione e sicurezza. Intanto, Mercedes-Benz ha fissato il debutto del nuovo promettente coach high-deck in ottobre, al BusWorld di Kortrijk, in Belgio.

"Il nuovo Tourismo RHD è configurato in modo da venire incontro con estrema precisione alle esigenze e alle richieste dei bus operator - ha precisato Hartmut Schick, Direttore di Daimler Buses - Il coach fissa nuovi standard di riferimento per quanto riguarda l'efficienza economica e la sicurezza economica e offre un equipaggiamento completo per il comfort e la funzionalità". La gamma viene proposta in tre lunghezze, da 12 a 14 metri, e copre tutte le esigenze del mercato coach nel segmento business. Il Tourismo RHD si dimostra quindi adatto per assolvere mission di trasporto come shuttle premium per brevi e medie distanze e come coach vero e proprio per i viaggi sulle lunghe distanze.

Tourismo RHD amplierà successivamente la sua gamma. La proposta propulsori comprenderà quindi il compatto e leggero sei cilindri in linea Mercedes-Benz OM 936 da 7.7 litri che eroga una potenza massima di 260 kW/354 cv e il nuovo e potente top di gamma da 335 kW/456 cv basato sul conosciuto OM 470 da 10.7 litri. Il design rinnovato del coach propone un connubio di elementi stilistici e particolari all'insegna del family feeling Mercedes-Benz. L'equilibrio tra forma e funzione raggiunge un nuovo livello espressivo proprio con il nuovo Tourismo RHD. Il nuovo linguaggio stilistico ha consentito di migliorare l'aerodinamicità del coach tedesco riducendo il Cd a 0.33 punti. Ciò contribuisce a una significativa riduzione del consumo di carburante e quindi delle emissioni inquinanti. Nel contempo, un importante apporto al controllo dei consumi è garantito dal cruise control predittivo PPC (Predictive Powertrain Control), disponibile per la prima volta sulla gamma Tourismo. A tutto questo vanno aggiunti gli intervalli di manutenzione prolungati e i pacchetti assistenza ottimizzati che distinguono ulteriormente il Tourismo RHD rispetto alla concorrenza in termini di economia di gestione.

Anche per quanto riguarda la sicurezza, la nuova generazione coach di Stoccarda è capace di alzare il livello qualitativo dell'offerta nella classe di riferimento. Il focus dei tecnici della Stella è stato posto sulla sicurezza attiva che previene gli incidenti. Oltre all'equipaggiamento standard, Tourismo RHD propone in optional l'avanzato Active Brake Assist 3, ovvero il sistema di frenata d'emergenza, una delle primizie che qualificano per la prima volta la nuova gamma. Nel caso di incidente, il collaudato sistema Front Collision Guard (FCG) assicura la protezione dell'autista e dei passeggeri seduti nella parte anteriore del mezzo dalle conseguenze di una collisione frontale.

Tutti i passeggeri a bordo del Tourismo RHD usufruiscono dei vantaggi di una dotazione di comfort all'avanguardia nel settore. A cominciare dalle sedute ergonomiche, eleganti e funzionali. Infine, per Tourismo RHD è disponibile l'intelligente sistema telematico FleetBoard che assicura la massima trasparenza per la gestione sempre efficiente della flotta da parte del fleet manager.

MERCEDES-BENZ / EMOZIONI A BORDO DEL MINIBUS SPRINTER CITY 35

IN SERVIZIO PER I VISITATORI DEL SUGGESTIVO CASTELLO DI ELTZ, IN GERMANIA

È uno dei castelli più affascinanti di tutta la Germania e da oggi i visitatori potranno ammirarlo anche grazie al servizio di trasporto assicurato dal nuovo Mercedes-Benz Minibus Sprinter City 35. Il castello di Eltz è un castello medievale situato presso Wierschem sulle colline sovrastanti la Mosella tra Coblenza e Treviri. È ancora oggi proprietà della stessa famiglia che vi visse a partire dal XII secolo. Hendrik Zimmermann di Mercedes-Benz ha consegnato le chiavi del minibus nelle mani di Karl Graf, proprietario del castello.

Il servizio shuttle si svolge quotidianamente nell'arco di sette mesi, trasportando turisti provenienti da tutto il mondo fino al maestoso edificio medievale che una volta campeggiava fiero sulle banconote tedesche da 500 marchi. Per dare il giusto rilievo a questa importante missione lungo le rotte della storia d'Europa il minibus Sprinter City 35 ha una livrea rossa che ricorda il colore del legno impiegato nella struttura del castello. Il minibus a pianale ribassato è equipaggiato con una rampa per disabili ed è stato progettato per ospitare a bordo una sedia a rotelle e permettere così anche alle persone con ridotta capacità motoria di vivere l'emozione del contatto con un'autentica meraviglia architettonica. Mercedes-Benz Minibus è produttore leader in Europa e testimonia come il segmento dei minibus abbia conquistato negli ultimi anni un ruolo strategico sempre più importante in seno a Mercedes-Benz.

Il lancio del nuovo Sprinter, la base dei minibus con la Stella, l'arrivo dello standard Euro 6 sulle emissioni, le motorizzazioni più efficienti e il potenziamento dei sistemi di assistenza sono tutti elementi che, introdotti nella gamma minibus di Stoccarda, hanno consentito al costruttore di fare un ulteriore salto di qualità. L'intera gamma minibus è suddivisa in quattro linee di prodotto: Sprinter Mobility, Sprinter Transfer, Sprinter City e Sprinter Travel. Le definizioni indicano i diversi settori di impiego. Lo Sprinter Mobility è specializzato nel trasporto di passeggeri con limitazioni della capacità di deambulazione, il Transfer rappresenta un vero e proprio factotum, in grado di svolgere servizi sia di linea e di trasporto extraurbani che di bus navetta, lo Sprinter City è un minibus altamente specializzato per i trasporti di linea, mentre lo Sprinter Travel è un confortevole autobus da turismo.

SETRA S 417 TOPCLASS ALL'EXPO BUS DI ST. LOUIS

Lusso formato yankee

GIANCARLO TOSCANO
ST. LOUIS

Il lusso made in Germany attraversa l'oceano e seduce gli americani. Setra ha presentato all'ultima edizione della fiera United Motorcoach Association Expo bus di St. Louis, in Missouri, una versione esclusiva del modello coach di punta S 417 TopClass.

Il design è un elemento di forte caratterizzazione del lussuoso bus firmato Setra: spiccano il logo Setra cromato sul frontale, i fari anteriori dal nuovo look e anche il rivisitato parafango.

Prodotto nell'impianto di Neu-Ulm, il bus a tre assi, lungo 13,7 metri, è in grado di ospitare a bordo 56 passeggeri che si accomodano su sedili esclusivi Setra Voyage Ambassador, tutti dotati di poggiapiedi e cinture di sicurezza a tre punti.

Il modello S 417 TC testimonia egregiamente lo stato dell'arte dell'attuale produzione premium del brand del Gruppo Daimler Buses. A cominciare dal posto guida, costruito intorno al driver e alle sue esigenze in termini di facile e intuitivo accesso a tutti i comandi.

Passando poi alla zona passeggeri, dove criteri come comfort e versatilità hanno guidato la progettazione di un ambiente interno all'avanguardia anche per quanto riguarda la dotazione tecnologica.

Particolare attenzione è stata riservata alla sicurezza, in ottemperanza agli standard richiesti dalla legislazione statunitense. Il motore efficiente ed ecologico Mercedes-Benz OM 471 LA da 336 kW rispetta in pieno la severa normativa Usa sulle emissioni inquinanti di ossidi di azoto e particolato.

La versione americana del Setra TopClass europeo era in esposizione sullo stand della Motor Coach Industries International, partner di Setra in Nord America. La società canadese è uno dei costruttori leader di autobus granturismo negli Stati Uniti e in Canada.

Con sede centrale in Illinois, il partner di Daimler Buses ha acquisito cinque anni fa i diritti esclusivi sulla vendita e l'assistenza dei bus Setra in Usa e Canada. I coach Setra sono sviluppati e costruiti in Germania. Finora, Setra ha venduto dall'altro lato dell'Atlantico un totale di 1.250 veicoli suddivisi tra i mercati statunitense, canadese e messicano. Un risultato destinato a essere ulteriormente migliorato in virtù delle potenzialità offerte dai modelli del brand tedesco.

LA VERSIONE ESCLUSIVA DEL COACH DI PUNTA TOPCLASS EUROPEO È PRODOTTO NELL'IMPIANTO DI NEU-ULM. BUS A TRE ASSI, LUNGO 13,7 METRI, È IN GRADO DI OSPITARE A BORDO 56 PASSEGGERI CHE SI ACCOMODANO SU SEDILI ESCLUSIVI SETRA VOYAGE AMBASSADOR. IL MOTORE EFFICIENTE ED ECOLOGICO È L'UNITÀ MERCEDES-BENZ OM 471 LA DA 336 KW. FINORA, SETRA HA VENDUTO UN TOTALE DI 1.250 VEICOLI IN USA, CANADA E MESSICO.

SCANIA/Fornitura biennale di 160 bus per EMT

Soluzione gas per la mobilità sostenibile di Madrid

Madrid rinnova il parco autobus e punta decisamente sulla sostenibilità della motorizzazione a gas naturale. La capitale spagnola ha avviato un programma di rinnovamento del proprio parco TPL: un'operazione che include anche nuovi autobus Scania a gas per il trasporto urbano.

L'azienda municipale di trasporto EMT Madrid prevede infatti l'inserimento di 80 nuovi autobus già nel corso del 2017 e altri 80 nel 2018. Un totale quindi di 160 autobus che si aggiungono ai 46 veicoli a gas già consegnati da Scania a Madrid lo scorso anno. Le città svolgono un ruolo chiave nel ridurre in modo sostanziale l'inquinamento ambientale. Lo sa bene Scania, costantemente in prima linea nell'offrire soluzioni di trasporto di persone a carburanti alternativi.

La città di Madrid ha dato il via a un programma ambizioso per migliorare la qualità dell'aria e ridurre le emissioni di anidride carbonica con il chiaro obiettivo di eliminare il diesel entro il 2025. Attualmente il 50 per cento della flotta EMT (1.500 autobus in totale) è già formata da veicoli a gas: una percentuale destinata a crescere ulteriormente con la nuova consegna Scania. "Grazie alle minori emissioni di anidride carbonica e alla riduzione dell'impatto sonoro, l'interesse nei confronti di soluzioni di trasporto a gas è cresciuto notevolmente in tutto il mondo - ha evidenziato Anna Carmo e Silva, Head of Buses and Coaches di Scania - Gli autobus Scania sono dotati di motore Euro 6 a gas che garantisce performance all'altezza di quelle offerte da un motore a diesel. Questo assicura un incremento della diffusione di questo tipo di soluzioni a carburante alternativo, soprattutto tra gli operatori di trasporto in Europa".

"Madrid rappresenta senza dubbio un esempio di eccellenza, una dimostrazione di come le città possano dare un contributo fondamentale nel ridurre i livelli di inquinamento a livello globale - ha evidenziato Roberto Caldini, Direttore Bus & Coaches di Italscania - Noi di Scania siamo pronti a offrire soluzioni di trasporto urbano a carburante alternativo, un contributo concreto nel costruire un sistema di trasporto sostenibile. Le soluzioni di trasporto sono quindi ampliamente disponibili, è ora di fondamentale importanza che anche le città italiane si impegnino nel rinnovare il proprio parco circolante concentrandosi sull'utilizzo di carburanti alternativi, sull'elettrificazione e sui sistemi di trasporto intelligente".

Omniplus BusTech Challenge 2017

È Kevin Lampert il "best of the best" del service

Si chiama Kevin Lampert, ha 30 anni e fa il meccanico in Liechtenstein. È lui il vincitore della BusTech Challenge 2017, la competizione europea Daimler Buses che premia i migliori addetti del service targato Omniplus. Lampert si è aggiudicato il primo posto vincendo l'agguerrita concorrenza dei colleghi provenienti da 16 paesi europei. Al secondo posto si è classificato l'olandese Michel Hoeve e al terzo il belga Joris Keymeulen. In totale i partecipanti alla quarta edizione delle Olimpiadi Omniplus sono stati 768, di cui 216 provenienti da tutta la Germania. Ottanta tecnici bus in più della precedente edizione della competizione che viene organizzata ogni due anni da Omniplus, il service brand di Daimler Buses.

In tre round preliminari i meccanici hanno risposto a un questionario online presso le loro sedi di lavoro relativo a tutti i diversi aspetti tecnici riguardanti i bus e i coach Mercedes-Benz e Setra.

Nel round finale a Neu-Ulm i 16 finalisti si sono sfidati in prove pratiche di assistenza e manutenzione dei mezzi. "Seguendo il motto 'Competi con amici', la BusTech Challenge motiva fortemente i nostri tecnici che dimostrano di essere ben contenti di lavorare quotidianamente nelle attività di service dei nostri bus e coach - ha ricordato Ulrich Bastert, Direttore Marketing, Vendite e Service di Daimler Buses -Con le diverse prove teoriche e pratiche verifichiamo l'abilità dei meccanici di approfondire le loro conoscenze e la loro competenza. Le nostre attività e quindi i nostri clienti ne ricaveranno concreti benefici". Omniplus offre una gamma completa di servizi con oltre 200 service point in Germania e oltre 600 in tutta Europa.

MAN LION'S CITY PER ASF AUTOLINEE DI COMO

La mobilità lariana si rinnova

SONO CINQUE GLI URBANI DEL LEONE ENTRATI IN SERVIZIO SULLE LINEE DI COMO E PROVINCIA. FANNO PARTE DEI 26 BUS DI ULTIMA GENERAZIONE CHE L'AZIENDA DI TRASPORTO PUBBLICO LOCALE HA PIANIFICATO DI ACQUISTARE TRA IL 2016 E IL 2017 CON UN INVESTIMENTO TOTALE DI 5,4 MILIONI DI EURO, DI CUI 3,4 A CURA DELLA STESSA ASF AUTOLINEE.

LINO SINARI
COMO

La mobilità lariana fa un deciso passo in avanti verso la sostenibilità e la maggiore efficienza. Merito di ASF Autolinee, l'azienda che cura i servizi di trasporto pubblico a Como e provincia. L'azienda di TPL ha appena arricchito la flotta con cinque MAN Lion's City che fanno parte di un gruppo di ben 26 bus di ultima generazione acquistati tra il 2016 e il 2017 con un investimento totale di 5,4 milioni di euro, di cui 3,4 milioni totalmente a carico di ASF. Grazie a queste immatricolazioni l'età media della flotta dell'azienda comasca scende a 8,9 anni, in linea con il suo piano di rinnovo.

Il lotto più recente, di cui fanno parte anche i cinque MAN Lion's City, è stato presentato nella centralissima Piazza Cavour a Como alla presenza del presidente di ASF, Cesare Coerezza, dell'Amministratore delegato di ASF Autolinee, Annarita Polacchini, del Presidente dell'agenzia del trasporto pubblico locale di Como-Lecco-Varese, Angelo Colzani, dell'Assessore alla mobilità e trasporti del Comune di Como, Daniela Gerosa e del consigliere provinciale di Como con delega ai trasporti, Mirko Baruffini.

Annarita Polacchini, Ad di **ASF Autolinee**.

Prosegue così la politica di rinnovamento del parco veicoli da parte di ASF Autolinee, con l'obiettivo di mettere a servizio dei clienti veicoli efficienti, comodi ed ecologici, dotati di aria condizionata, indicatore di prossima fermata e del sistema d'incarrozzamento disabili. In particolare, del lotto più recente fanno parte un MAN Lion's City di 12 metri con una capacità di 28 passeggeri seduti e 68 in piedi, destinato al servizio urbano di Como. Sono invece quattro i MAN Lion's City A40 di 18,75 metri destinati alle tratte extraurbane, che offrono la possibilità di caricare fino a 64 passeggeri seduti e 59 in piedi.

"I nuovi bus, alcuni già operativi, sono un'ulteriore conferma dell'intenzione dell'azienda di voler offrire un servizio sempre migliore, attento alle esigenze dei nostri clienti e all'ambiente - ha dichiarato Annarita Polacchini - I riscontri positivi avuti dalle nostre indagini sulla soddisfazione dei passeggeri confermano quanto i nuovi veicoli siano apprezzati sia in ambito urbano sia extraurbano. Oltre ai pendolari, numerosi turisti fruiscono dei nostri servizi, soprattutto quelli che collegano Menaggio e Bellagio a Como. Disporre quindi di bus di ultima generazione diventa un importante incentivo anche allo sviluppo turistico del nostro territorio".

"ASF Autolinee è una Srl che nasce nel 2007 dalla cessione del 49 per cento del capitale sociale da parte di SPT Holding al partner industriale individuato tramite gara, costituito dal Gruppo Arriva Italia e dal Gruppo Ferrovie Nord Milano - ha aggiunto Annarita Polacchini - Grazie ad azioni mirate di riorganizzazione, gestione e ammodernamento del parco veicoli e dell'organizzazione interna, già al secondo anno i bilanci erano tornati in pareggio e poi in attivo, permettendo gli investimenti in corso, alcuni supportati da fondi pubblici ma altri totalmente autofinanziati. La complessità del territorio della provincia di Como, con le strette strade di montagna e le tortuose litoranee del lago, impongono una strutturazione del parco veicoli attenta e diversificata, per garantire una copertura completa di tutte le comunità che vi vivono, un problema in più rispetto a quelli che già si devono affrontare per gestire al meglio un'azienda di trasporto persone. Attualmente la flotta ASF è composta per il 12 per cento da veicoli Euro 6, per il 24 per cento da veicoli EEV e per il 21 per cento da veicoli Euro 5, per una percentuale di veicoli di classe ambientale maggiore o uguale all'Euro 5 pari al 57 per cento del complessivo. In totale, sono 302 gli autobus in servizio, di cui 63 urbani".

MAN LION'S CITY HYBRID ALL'AVANGUARDIA DELLE SOLUZIONI PER IL TRASPORTO PUBBLICO

PRESENTE ECOSOSTENIBILE, FUTURO EFFICIENTE

Il presente ecosostenibile secondo MAN ha il volto del Lion's City Hybrid, la soluzione attualmente più innovativa e ideale per il trasporto urbano di linea. Questo grazie alla trazione ibrida EfficienyDesign che coniuga la sostenibilità ambientale con la maggior redditività d'impiego, per raggiungere la massima efficienza con il minimo delle emissioni. L'autobus ibrido consuma fino al 30 per cento di carburante in meno, con un risparmio pari a circa 10.000 litri di gasolio l'anno e una riduzione fino a 26 tonnellate di CO2 all'anno rispetto agli autobus con motorizzazioni tradizionali. Il MAN Lion's City Hybrid si affida a un motore Common Rail dai consumi ridotti. Con un rendimento che raggiunge il 45 per cento presenta i migliori valori di tutti i motori a combustione ed eroga l'energia necessaria per il generatore ad alte prestazioni. A bordo del Lion's City Hybrid è sempre possibile attivare anche il motore diesel quando sono necessarie prestazioni superiori, ma normalmente l'autobus viene accelerato in modalità elettrica, per cui non produce emissioni. La propulsione elettrica è stata combinata con un accumulatore di carica elettrica ad alta capacità.

Il Lion's City Hybrid soddisfa pienamente tutti i requisiti richiesti dal trasporto urbano di linea. Il motore integrato è montato verticalmente ed è situato nello sbalzo sul lato sinistro, consentendo così di guadagnare spazio, a tutto vantaggio dei passeggeri. Oltre alla fila di sedili con ampio spazio per le gambe, in coda a destra si trova una pedana per i viaggiatori in piedi, con un'altezza di circa 2,30 metri. Il bus ibrido può accogliere fino a 98 passeggeri: 36 a sedere e 62 in piedi. I sedili sono ergonomici, spaziosi e confortevoli e per chi viaggia in piedi, le barre di sostegno e i corrimano garantiscono un sicuro appiglio. Inoltre i sedili cantilever di tipo antivandalo sono ancorati senza supporto e sono di facile pulizia. Il Lion's City Hybrid è anche dotato di pianale piatto e ribassato, per facilitare la salita e la discesa, con un'altezza di appena 320 mm e il dispositivo di kneeling consente di abbassare il veicolo di ulteriori 80 mm. Il posto di guida dal design ergonomico è dotato di un quadro strumenti chiaro e intuitivo e di una postazione ottimizzata: è possibile regolare il sedile e il volante a piacere. I pratici vani portaoggetti collocati sopra la postazione dell'autista sono dotati di serratura e qui può essere installato, a richiesta, un monitor LCD di sorveglianza per l'abitacolo. Nell'ambito delle trazioni alternative una citazione merita anche il MAN Lion's City CNG con il suo motore E2876 LUH che funziona anche a biogas e sviluppa una potenza di 228 kW/310 cv con una cilindrata di 12,8 litri. Il serbatoio del gas contiene 1.260 litri di metano compresso, gas naturale o biogas.

Va sottolineato che grazie all'esperienza pluriennale nel campo delle catene cinematiche e dei componenti elettrici, MAN Truck & Bus è in grado di offrire alle aziende di trasporto soluzioni efficienti anche nel settore degli autobus elettrici. MAN punta su un approccio modulare che offra la possibilità di scegliere e combinare le tecnologie di ricarica secondo le necessità e il numero di accumulatori di energia in base all'autonomia e alla capacità di trasporto richieste. Nella prima fase, MAN si sta concentrando sui metodi già diffusi di ricarica notturna (con sistema di ricarica CCS) e ricarica rapida (con sistema di ricarica conduttiva automatizzata).

L'offerta iniziale del costruttore comprenderà sia autobus singoli da 12 m che autobus snodati da 18 m a pianale ribassato. I veicoli con tecnologia di ricarica notturna con una capacità della batteria di almeno 300 kWh avranno un'autonomia di oltre 200 km e la ricarica richiede fino a 100 kW tra le quattro e le sette ore. Gli autobus con pantografo richiedono invece una potenza tra i 250 e i 450 kW e cinque, dieci minuti di ricarica garantiscono energia sufficiente per un'autonomia fino a 20 km. Le batterie sono quindi dimensionate con una potenza da 80 a 160 kWh.

La tabella di marcia per l'eMobility di MAN prevede la presentazione al pubblico di una versione di preserie di un autobus a batteria (BEV) entro il 2018, mentre la produzione di serie di un autobus urbano con azionamento elettrico al 100 per cento inizierà prima del 2020.

Irizar i6s

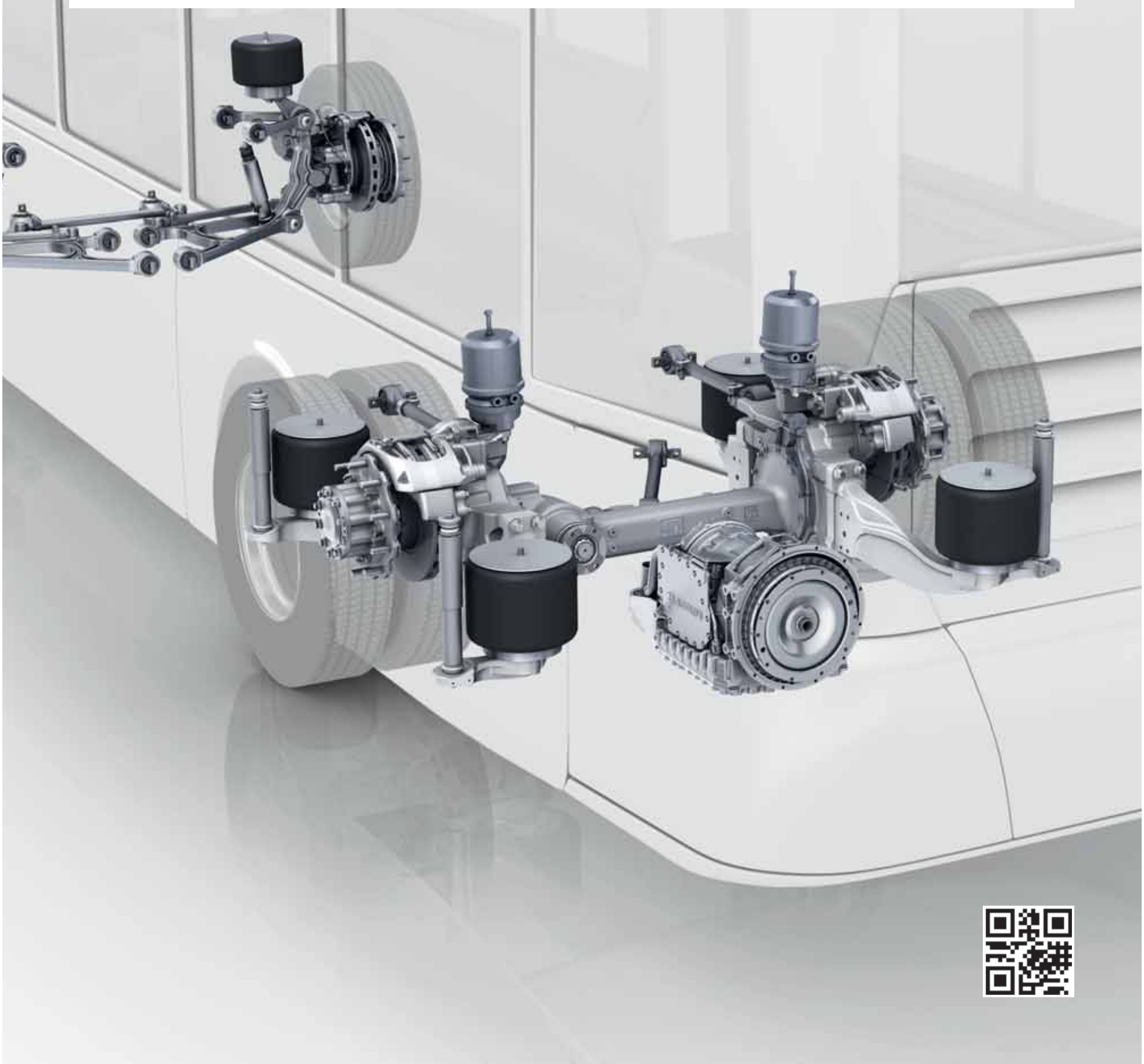
La combinazione perfetta tra tecnologia e design

Irizar Italia Srl - Via Varisco angolo via Macanno, 47924 Rimini
Tel. 0541/392920 Fax. 0541/392921
Email: info@irizaritalia.com | www.irizaritalia.com

DAVVERO IMPRESSIONANTE: COMPONENTI E SISTEMI DI ZF

I passeggeri degli autobus si aspettano sicurezza e comfort di massimo livello. I cambi e gli assali di ZF contribuiscono a soddisfare tali aspettative. Rendono possibile una salita e discesa veloce e sicura ai passeggeri e assicurano un viaggio rapido e piacevole. Inoltre, i nostri prodotti si interfacciano precisamente l'uno con l'altro e possiedono la massima qualità, offrendo un'accelerazione dinamica e un funzionamento silenzioso. In questo modo è possibile evitare un'eccessiva sollecitazione del veicolo e l'inquinamento ambientale – per non parlare dei costi del ciclo di vita. **www.zf.com/buses**

MOTION AND MOBILITY



IL MONDO DEI TRASPORTI

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

VEICOLI COMMERCIALI

CONTINUA LA CRESCITA DEL MERCATO DEI LEGGERI

Volata di primavera

I VEICOLI COMMERCIALI ARCHIVIANO IL PRIMO TRIMESTRE CON UN AUMENTO DELL'8,6 PER CENTO. A FINE 2017 STIMATE 216MILA IMMATRICOLAZIONI CHE EQUIVALGONO A UN INCREMENTO DELL'8 PER CENTO. CAMBIO A CAPO DELL'UNRAE: A MASSIMO NORDIO (VOLKSWAGEN) PER IL BIENNIO 2017-2019 SUCCEDE MICHELE CRISCI (VOLVO): "UN IMPEGNO DI CONTINUITÀ NELLA STRATEGIA TRACCIATA GIÀ DA DIVERSI ANNI", DICHIARA IL NUOVO PRESIDENTE.

LINO SINARI
ROMA

Con l'ulteriore accelerazione di marzo, il mercato dei veicoli commerciali (autocarri con ptt fino a 3,5 t) nel primo trimestre dell'anno archivia una crescita dell'8,6 per cento con 43.130 immatricolazioni, circa 3.500 in più rispetto alle 39.700 del gennaio-marzo 2016. Secondo quanto elaborato e diffuso dal Centro Studi e Statistiche dell'UNRAE (Associazione delle Case costruttrici estere), il solo mese di marzo, con la 38esima crescita consecutiva, ha contribuito ai risultati del trimestre con un incremento del 13,5 per cento e 17.400 veicoli venduti, rispetto ai 15.329 dello stesso periodo 2016, che aveva già archiviato ottimi risultati (+33 per cento). Negli anni della crisi è andata ulteriormente rallentando la velocità di rinnovo del parco circolante che, a fine anno 2016 su un totale di circa 3.650.000 veicoli commerciali, contava ancora un 35,2 per cento di mezzi anteriori all'Euro 3.

Michele Crisci, Presidente **Unrae**.

Azioni di sostegno quali il rinnovo della Legge Sabatini e del Superammortamento, in uno scenario di migliorata fiducia di imprese e consumatori, stanno incidendo positivamente sullo svecchiamento del parco e, secondo le previsioni UNRAE, a fine anno potremo archiviare un incremento del mercato dei veicoli commerciali intorno all'8 per cento, a circa 216mila immatricolazioni.

La primavera si è aperta con una novità in casa UNRAE: Michele Crisci, dal 2006 Presidente e Amministratore delegato di Volvo Car Italia, è stato eletto dall'Assemblea Generale dei Soci undicesimo Presidente per il biennio 2017-2019, succedendo a Massimo Nordio, dal 1° luglio 2012 Amministratore delegato e Direttore Generale di Volkswagen Group Italia. Nel suo discorso d'insediamento il neo Presidente ha indicato le direttrici lungo le quali si muoverà l'Associazione.

"La mia nomina - ha dichiarato Michele Crisci, 52 anni, originario di Foligno, in provincia di Perugia - rappresenta un impegno di continuità nella strategia tracciata già da diversi anni, orientata a consolidare il ruolo dell'UNRAE quale interlocutore di riferimento degli Organi Istituzionali, nelle scelte di politica economica e sociale che riguardano l'intero settore automotive in Italia, della Stampa e degli Operatori di settore. La nostra attività sarà orientata allo sviluppo di tutti i comparti che rappresentiamo, compresi veicoli commerciali, veicoli industriali, autobus, rimorchi e semirimorchi, Gruppo all'interno del quale l'Assemblea ha ratificato l'ingresso di otto nuovi soci. Affronteremo i temi del bisogno di adeguamento, nel nostro Paese, delle infrastrutture necessarie ad accogliere le nuove tecnologie, sia in termini di nuove motorizzazioni, per le quali continueremo a puntare sulla neutralità tecnologica, sia in termini di sicurezza della circolazione e in ottica di sviluppo della guida autonoma".

A VINITALY 2017 FIAT PROFESSIONAL E IVECO OFFICINE BRENNERO

Furgoni al servizio di Bacco

MAX CAMPANELLA
VERONA

Piattaforma per il business del vino sempre più internazionale (quest'anno ha chiuso con 128mila presenze da 124 nazioni e oltre 30mila top buyer stranieri, in aumento dell'8 per cento), a Vinitaly sono sbarcati i veicoli commerciali Fiat Professional e Iveco più adatti al trasporto del "nettare di Bacco". Per Fiat Professional protagonisti della kermesse i nuovi Fullback e Talento, esposti in un'area esterna allestita con materiali naturali che riproducevano gli ambienti della produzione vinicola: sul cassone di un Fullback 4WD doppia cabina e cinque posti, allestimento LX e motore turbodiesel common rail da 2,4 litri da 180 cv e cambio manuale a sei marce, erano caricate due ampie tinozze colme d'uva.

Dal produttore al consumatore: Fullback vuole essere compagno di lavoro ideale per il trasporto della materia prima, districandosi con grande agilità in campagna. Prosegue, quindi, la partecipazione del nuovo modello Fiat in contesti assai diversi tra loro, a dimostrazione che Fullback è pronto per qualunque missione o terreno in cui è chiamato a operare: dai tortuosi sentieri delle cave alle piste innevate, dai campi agricoli ai vigneti.

Talento si proponeva come veicolo perfetto per la consegna delle bottiglie presso i rivenditori, esposto in versione passo corto, portata da 1,2 t ed equipaggiato con motore 1.6 Twin Turbo da 125 cv, valido compagno di un professionista che affronta percorsi urbani ed extraurbani. La gamma del Talento permette di coprire volumetrie e lunghezze di carico per soddisfare ogni esigenza di trasporto professionale. L'apertura della paratia CargoPlus, posta sotto i sedili passeggeri, permette di trasportare oggetti lunghi fino a 3,75 m (4,15 m per l'allestimento a passo lungo).

Inoltre, l'accessibilità è garantita da una soglia di soli 552 mm e dalla larghezza della porta scorrevole di 1.030 mm (a 100 mm dal pavimento). Il volume di carico è pari a 5,2 m3 nell'allestimento a passo corto (già quindi in grado di trasportare tre europallet), 6 m3 in quello a passo lungo e addirittura 8,6 m3 in configurazione passo lungo e tetto alto: ciò significa che il nuovo Talento, anche nell'allestimento a passo corto.

A distanza di un padiglione, nell'area esterna era presente con un suo stand Iveco Officine Brennero, che ha esposto due esemplari del nuovo Daily. Dimostrando l'estrema versatilità di questo veicolo, accanto a una versione con ribaltabile Cantoni e motore da 120 cv, adatta all'industria del trasporto vinicolo, era presente una versione furgone con motore da 160 cv e cambio Hi-Matic a otto rapporti, che unisce piacere di guida, comfort e sicurezza. Versione che si rivolge in particolare a professionisti che utilizzano il veicolo per un utilizzo urbano, con tratte caratterizzate da frequenti stop&go.

FIAT TRA I PROTAGONISTI DELLA PRIMA FIERA AL MONDO DEDICATO AL SETTORE VINICOLO: TRAZIONE INTEGRALE E SELETTORE ELETTRONICO 4WD CARATTERIZZANO FULLBACK; AL SUO FIANCO IL TALENTO, GIUSTA COMBINAZIONE TRA AGILITÀ E CAPACITÀ DI CARICO. DUE I DAILY ESPOSTI DALLA CONCESSIONARIA TRENTINA DI IVECO: UNO CON RIBALTABILE CANTONI E UN FURGONE EQUIPAGGIATO CON CAMBIO HI-MATIC A OTTO RAPPORTI.

SCENARI / OPEL NELLA GALASSIA GROUPE PSA

Parigi val bene una mossa

GENERAL MOTORS E GROUPE PSA HANNO ANNUNCIATO LA CONCLUSIONE DI UN ACCORDO IN BASE AL QUALE LA FILIALE EUROPEA OPEL/VAUXHALL DI GM E LE OPERAZIONI EUROPEE DI GM FINANCIAL ENTRANO A FAR PARTE DELLA GALASSIA DEL GRUPPO FRANCESE NEL QUADRO DI UNA TRANSAZIONE CHE VALORIZZA QUESTE ATTIVITÀ RISPETTIVAMENTE A 1,3 MILIARDI DI EURO E 0,9 MILIARDI DI EURO. CON L'INGRESSO DI OPEL/VAUXHALL, CHE HA REALIZZATO UN FATTURATO DI 17,7 MILIARDI DI EURO NEL 2016, PSA DIVENTA IL SECONDO COSTRUTTORE AUTOMOBILISTICO EUROPEO, CON UNA QUOTA DI MERCATO DEL 17 PER CENTO.

M.S. ALTIERI
PARIGI

Il mondo automotive è in continuo fermento. Acquisizione, concentrazione, partnership e collaborazioni costellano le strategie dei costruttori, veri e propri big player impegnati in un gioco dal respiro globale. L'ultima storica iniziativa ha come protagoniste due colossi come General Motors e Groupe PSA che in marzo hanno annunciato la conclusione di un accordo in base al quale la filiale europea Opel/Vauxhall di GM e le operazioni europee di GM Financial entrano a far parte della galassia del gruppo francese nel quadro di una transazione che valorizza queste attività rispettivamente a 1,3 miliardi di euro e 0,9 miliardi di euro. Con l'ingresso di Opel/Vauxhall, che ha realizzato un fatturato di 17,7 miliardi di euro nel 2016, PSA diventa il secondo costruttore automobilistico europeo, con una quota di mercato del 17 per cento. Il peso dell'operazione è stato ben spiegato da Carlos Tavares, Ceo di PSA: "Siamo fieri di unire le nostre forze con quelle di Opel/Vauxhall e ci impegniamo a portare avanti lo sviluppo di questa grande azienda e ad accelerare il suo risanamento. Rispettiamo tutti i risultati raggiunti dalle sue equipe talentuose e dai bei marchi Opel e Vauxhall e lo straordinario patrimonio dell'azienda. Contiamo di gestire PSA e Opel/Vauxhall capitalizzando sulle loro rispettive identità di marca. Poiché abbiamo già sviluppato insieme modelli vincenti per il mercato europeo, siamo convinti che Opel/Vauxhall sia il partner giusto. Per noi è il naturale prolungamento del nostro partenariato e siamo impazienti di mettere la marcia superiore". "Siamo fiduciosi che ci sarà un'importante accelerazione del risanamento di Opel/Vauxhall con il nostro sostegno, nel rispetto degli impegni assunti da GM con i dipendenti di Opel/ Vauxhall", ha aggiunto Tavares.

Da sinistra: **Carlos-Tavares**, Ceo di **PSA**, **Mary Barra**, Ceo di **General Motors** e **Karl-Thomas Neumann**, Ceo di **Opel.**

Sulla stessa lunghezza d'onda si è posta General Motors e in particolare Mary T. Barra, Presidente e Amministratore delegato del colosso statunitense: "Siamo felici di avere insieme, noi di GM, i nostri colleghi di Opel/Vauxhall e PSA, una nuova occasione per migliorare la performance a lungo termine delle nostre rispettive aziende, facendo leva sul successo della nostra alleanza. Per GM, questa rappresenta una nuova grande tappa nel piano attualmente realizzato per migliorare la nostra performance e accelerare la nostra dinamica. Trasformiamo la nostra società e raggiungiamo risultati record e sostenibili per i nostri azionisti, grazie all'allocazione disciplinata delle nostre risorse a favore degli investimenti più redditizi nel nostro core-business che è l'automobile, e nelle nuove tecnologie, che ci permettono di definire il futuro della mobilità individuale". "Siamo convinti - ha detto ancora il numero uno di GM - che questo nuovo capitolo permetterà di rafforzare ulteriormente Opel e Vauxhall nel lungo periodo e siamo contenti di potere contribuire al successo futuro e al potenziale di creazione di valore di PSA attraverso i nostri interessi economici comuni e una collaborazione continua sui progetti attuali, ma anche su altri entusiasmanti progetti futuri".

La transazione permetterà a Groupe PSA di realizzare importanti economie di scala e di sviluppare sinergie nel settore degli acquisti, della produzione e della R&D. Dovrebbero essere realizzate sinergie per 1,7 miliardi di euro all'anno entro il 2026 - di cui una parte significativa dovrebbe concretizzarsi entro il 2020 - e ciò dovrebbe contribuire ad accelerare il risanamento di Opel/Vauxhall. Traendo profitto dal fruttuoso partenariato concluso con GM, PSA si aspetta che Opel/Vauxhall raggiunga un margine operativo corrente del 2 per cento entro il 2020 e del 6 per cento entro il 2026, e generi un free cash-flow operativo positivo entro il 2020.

PSA, con BNP Paribas, acquisirà anche la totalità delle attività europee di GM Financial attraverso una nuova joint-venture detenuta al 50 per cento, che conserverà contabilmente la piattaforma e l'equipe europea attuale di GM Financial. Da un punto di vista contabile, questa joint-venture sarà consolidata completamente da BNP Paribas e contabilizzata con il metodo del patrimonio netto da PSA. L'operazione costituisce una nuova tappa negli sforzi attualmente realizzati da GM per trasformare la società, che ha presentato tre anni di performance record e solide prospettive per il 2017, pur ridistribuendo una quota significativa del capitale ai suoi azionisti. Quest'operazione rafforzerà il core business di GM, permetterà di concentrarsi sullo sviluppo continuo delle opportunità di business più remunerative, comprese le tecnologie avanzate che rivoluzioneranno il futuro e creeranno un valore significativo per gli azionisti.

GM parteciperà anche al futuro successo dell'entità congiunta attraverso il possesso di diritti di opzione (warrant) per l'acquisto di azioni di PSA. GM e PSA prevedono anche di collaborare all'introduzione di tecnologie legate all'auto elettrica. Tra l'altro, gli accordi esistenti per la fornitura di alcuni modelli a marchio Holden e Buick sono mantenuti. Dal canto suo PSA potrà anche approvvigionarsi nel lungo periodo per i sistemi di pile a combustibile presso la joint-venture GM/Honda.

I TERMINI DELL'ACCORDO

Le attività automobilistiche di Opel/Vauxhall saranno acquisite da PSA per 1,3 miliardi di dollari. Le attività europee di GM Financial saranno acquisite insieme da PSA e BNP Paribas per un importo pari a circa 0,9 miliardi di euro. L'operazione rappresenta un valore totale di 2,2 miliardi di euro per le attività automotive di Opel/Vauxhall e il 100 per cento delle attività europee di GM Financial. Il valore della transazione per PSA, compreso Opel/Vauxhall e il 50 per cento delle attività europee di GM Financial, sarà di 1,8 miliardi di euro. Nell'ambito dell'operazione, GM o le sue società affiliate sottoscriveranno dei diritti di opzione per l'acquisto di azioni (warrant) per un importo di 0,65 miliardi di euro. GM non disporrà di alcun diritto di governance o di voto riguardo a PSA e si impegna a vendere le azioni di PSA ricevute entro 35 giorni a partire dall'esercizio del diritto di opzione. Le attività automotive di Opel/Vauxhall comprendono i marchi Opel e Vauxhall, sei stabilimenti di assemblaggio e cinque stabilimenti di produzione di pezzi, un centro di ingegneria (Rüsselsheim, in Germania) e circa 40mila dipendenti. GM conserverà il centro di ingegneria di Torino. Inoltre, Opel/Vauxhall continuerà a beneficiare delle licenze di proprietà intellettuale di GM fino al progressivo adeguamento dei suoi veicoli alle piattaforme di PSA nei prossimi anni. Groupe PSA ha realizzato un fatturato di 54 miliardi di euro nel 2016. Oltre ai modelli dei suoi tre marchi, Peugeot, Citroën e DS, PSA detiene il brand per la mobilità Free2Move e vanta attività nel settore finanziamento con Banque PSA Finance e in quello degli equipaggiamenti automobilistici con Faurecia. General Motors e i suoi partner producono veicoli in 30 Paesi. I marchi di riferimento del colosso Usa sono Chevrolet, Cadillac, Baojun, Buick GMC, Holden, Jiefeng, Wuling. A GM appartiene OnStar, leader mondiale nel campo della sicurezza e dei veicoli e servizi di sicurezza e di informazione.

havas

peugeotprofessional.it

NUOVO PEUGEOT EXPERT

CON PIATTAFORMA DI ULTIMA GENERAZIONE

"LEASING AVANTAGE PRO" A **210€**/mese

5 ANNI DI GARANZIA E MANUTENZIONE INCLUSI

SUPER AMMORTAMENTO DEL **140%**

VEICOLI COMMERCIALI PEUGEOT. PRONTI PER OGNI IMPRESA.

Bipper
Fino a 585 kg*

Partner
Fino a 780 kg*

Expert
Fino a 1.438 kg*

Boxer
Fino a 1.825 kg*

PEUGEOT RACCOMANDA TOTAL | PEUGEOT **ASSISTANCE** 10 ANNI DI ASSISTENZA STRADALE GRATUITA | **800 833034** 24 ORE SU 24

*Portata utile.

TAN 4,49% TAEG 6,20% - Scade il 31/05/2017. Es. leasing possessori Partita IVA su Expert Premium Compact BlueHDi 95 con 3D Connected Navigation, Peugeot Connect con servizio SOS & Assistance e Visiopark 180°, prezzo promo € 15.060 (IVA, MSS e IPT escl.) valido in caso di adesione Leasing Avantage Pro e permuta o rottamazione di veicolo. 1° canone anticipato € 4.254,37 + IVA (imposta sostit. Incl.), 59 canoni succes. mensili da € 210,46 + IVA e possibilità riscatto a € 4.792,43 + IVA. No spesa istruttoria, TAN (fisso) 4,49% - TAEG 6,20%. Incluse nel canone Spese Gestione contratto (che ammontano a 0,09% dell'importo relativo al prezzo di vendita veicolo decurtato del 1° canone), servizi facoltativi Peugeot Efficiency (Estens. garanzia e contratto manutenzione ord. per 5 anni/fino a 100.000 km, importo mensile servizio € 26,64 + IVA) e Unique (Antifurto con furto e incendio - Pr.Va, importo mensile servizio € 20,70 + IVA). Offerta non cumulabile. Salvo approvaz. Banca PSA Italia S.p.A. Fogli info c/o Conces. Immagine inserita a scopo illustrativo.

MOTION & EMOTION

PEUGEOT
PROFESSIONAL

MERCEDES-BENZ VANS

Novità prossime venture

IL 2016 È STATO FINORA L'ANNO DI MAGGIOR SUCCESSO IN TERMINI DI VENDITE E FATTURATO PER IL SETTORE VEICOLI COMMERCIALI DI DAIMLER. TRA IL 2017 E IL 2018 SONO PREVISTI INVESTIMENTI COMPLESSIVI PER OLTRE 2 MILIARDI DI EURO PER AMPLIAMENTO E RINNOVO DELLA GAMMA PRODOTTI NONCHÉ PER NUOVI SERVIZI. GLI INVESTIMENTI RIGUARDANO IN PARTICOLARE IL NUOVO PICK-UP MERCEDES-BENZ E L'ULTIMA GENERAZIONE DEL LARGE VAN SPRINTER, NONCHÉ SOLUZIONI GLOBALI INNOVATIVE PER I VEICOLI.

FABIO BASILICO
STOCCARDA

È in piena realizzazione la nuova offensiva targata Mercedes-Benz Vans. Dopo aver archiaviato un anno decisamente positivo, la divisione veicoli commerciali di Mercedes-Benz ha in serbo un futuro all'insegna di innovazioni importanti. Iniziamo con il dire che il 2016 è stato finora l'anno di maggior successo in termini di vendite e fatturato. Il settore veicoli commerciali di Daimler ha consegnato complessivamente circa 359.100 van e monovolume, che equivale a una crescita di circa 12 per cento. Anche il fatturato è aumentato del 12 per cento circa, toccando quota 12,8 miliardi di euro.

Mercedes-Benz Vans ha sfruttato questa posizione di forza: tra il 2017 e il 2018 sono previsti investimenti complessivi per oltre 2 miliardi di euro per ampliamento e rinnovo della gamma prodotti nonché per nuovi servizi. Gli investimenti riguardano in particolare il nuovo pick-up Mercedes-Benz e l'ultima generazione del Large Van Sprinter, nonché soluzioni globali innovative per i veicoli. Uno dei primi risultati concreti ottenuti da adVANce, la strategica iniziativa orientata alla promozione dell'innovazione, ha portato alla fondazione di Mercedes-Benz Vans Mobility GmbH (operativa da metà 2017) con la sua offerta, da un'unico fornitore, di nuovi concept di noleggio, car sharing, leasing e gestione flotte. Complessivamente, si prevede di raddoppiare il numero dei collaboratori adVANce portandoli dagli attuali 200 a 400 entro fine anno.

Una parte sostanziale degli investimenti di Mercedes-Benz Vans nel 2017 verrà dedicata all'ulteriore modernizzazione e ampliamento della rete di produzione internazionale, in particolare per quanto riguarda la preparazione di nuovi modelli. Basti pensare che, ad esempio, ai soli stabilimenti dedicati a Sprinter di Düsseldorf e Ludwigsfelde sono stati destinati circa 260 milioni di euro. "Oggi la situazione è più rosea che mai - ha dichiarato Volker Mornhinweg, Responsabile di Mercedes-Benz Vans - Questo lo dobbiamo al nostro straordinario team internazionale oltre a un'eccellente gamma di veicoli e servizi. Ora è il momento giusto per investire nel futuro. Con la nostra Classe X e la nuova generazione dello Sprinter, il van della Stella per antonomasia, la pipeline di prodotti non teme confronti. Lo Sprinter deve rappresentare una proficua occasione di crescita futura e consentirci di conquistare nuovi mercati. Anche la nostra strategia 'Mercedes-Benz Vans goes global' ci impone ormai di aprirci a prodotti e business sempre nuovi. Il nostro progetto adVANce con il suo orientamento al futuro ci rende pionieri in questo settore. Ci consente di adattare maggiormente la nostra offerta alle esigenze dei clienti, in costante e radicale cambiamento a seguito di urbanizzazione e digitalizzazione. Così con Mercedes-Benz Vans Mobility GmbH ci affidiamo a un business molto promettente per il futuro e forniamo una risposta concreta alla crescente domanda di concept di utilizzo flessibili e nuovi dei nostri veicoli".

Entro il 2020, Mercedes-Benz Vans investirà circa 500 milioni di euro in adVANce. Nell'ambito di questa strategia, la divisione si trasformerà progressivamente da costruttore a fornitore di soluzioni di sistema integrate. Il focus di Mercedes-Benz Vans va ben oltre il singolo veicolo, rivolgendosi all'intera catena del valore e al settore di attività dei suoi clienti nel suo complesso. Oltre a digitalizzazione, automazione e robotica, all'ordine del giorno ci sono anche innovative offerte di mobilità. Grazie alle offerte di Mercedes-Benz Vans Mobility, in futuro i clienti potranno per esempio utilizzare veicoli senza che questi siano necessariamente di proprietà. Queste soluzioni possono risultare tra l'altro interessanti per i clienti del settore della logistica nelle situazioni in cui sia necessario smaltire un numero di ordini particolarmente elevato. In questo modo è infatti possibile aumentare temporaneamente il parco veicoli. Le offerte di Mercedes-Benz Vans Mobility sono ad hoc per l'intera gamma di modelli del settore veicoli commerciali, integrate da numerose soluzioni di trasformazione e allestimento specifiche per i diversi settori di impiego. L'introduzione dei primi prodotti è prevista a partire da metà del 2017. Ricordiamo che Mercedes-Benz Vans Mobility è parte di Daimler Financial Services (DFS) e avrà sede a Berlino.

Prima della fine del decennio, Mercedes-Benz Vans immetterà sul mercato la nuova generazione di Sprinter. Sinonimo di estrema versatilità, offrirà ai clienti una soluzione di trasporto altamente efficiente e affidabile. Con la nuova generazione dell'ammiraglia van della Stella, e sfruttando il potenziale del progetto adVANce, Mercedes-Benz Vans mira a ridefinire questa esigenza. In futuro il Large Van potrà contare su un sistema di collegamento in rete completo. Oltre agli storici impianti produttivi di Düsseldorf e Ludwigsfelde, il nuovo Sprinter verrà assemblato anche nel nuovo stabilimento di North Charleston (South Carolina, Usa), i cui lavori di costruzione proseguiranno nel 2017. Mercedes-Benz Vans investirà complessivamente circa mezzo miliardo di dollari americani nella costruzione del nuovo stabilimento, un ampliamento dell'area di montaggio esistente che, a livello locale, creerà fino a 1.300 posti di lavoro. La produzione a 360° della nuova generazione di Sprinter negli Stati Uniti consentirà di soddisfare le esigenze dei clienti del mercato nordamericano, in modo ancora più mirato, rapido ed economico.

A partire dal 2017, Mercedes-Benz Vans lancerà Classe X, nuovo pick-up di fascia alta, dapprima in Europa. Dal 2018 seguiranno altri mercati chiave: Sudafrica, Australia, Nuova Zelanda, Argentina e Brasile. Classe X sarà un pick-up della Stella a tutti gli effetti, frutto delle sinergie produttive dell'Alleanza Renault-Nissan. Proprio quest'anno, nello stabilimento Nissan di Barcellona, verrà avviata la produzione del pick-up per i mercati europei. Sarà quindi la volta dei modelli destinati ad Australia, Nuova Zelanda e Sudafrica. Nello stabilimento Renault di Cordoba, Argentina, seguirà la produzione per il mercato latino-americano.

MAXI ORDINE DI 2.100 VAN PER IL PROVIDER INTERNAZIONALE DEL NOLEGGIO

LA STELLA POLARE DI EUROPCAR

Mercedes-Benz Sales Germany ha messo a segno un risultato storico, firmando il contratto di fornitura di ben 2.100 van destinati a rimpolpare nel corso dell'anno fiscale 2017 la flotta di Europcar, provider internazionale del settore noleggio. Dal suo quartier generale di Berlino, Mercedes-Benz Sales Germany gestisce le vendite e il service dei brand Mercedes-Benz, smart e Fuso in Germania. I veicoli che verranno consegnati a Europcar rispondono alle esigenze dei cienti del settore noleggio in Germania e sono variamente configurati e allestiti per adeguarsi a svariate mission operative. Sono ben 50 le varianti specifiche contemplate nell'ordine ed è la prima volta che Europcar ne include così tante in un ordine. "Siamo molto contenti di questo accordo con Europcar - ha spiegato Stefan Sonntag, membro del Board of Management e Direttore vendite nuovi veicoli in Mercedes-Benz Vans Sales Germany - Mercedes-Benz vans conquistano i clienti con la loro versatilità, affidabilità e la loro ottimale relazione tra carico utile e compattezza. Inoltre, la loro flessibilità incontra le esigenze di numerosi clienti e questo li rende ideali per il business del noleggio". Gli ha fatto eco Klaus Kujawski, Direttore Van and Truck di Europcar: "Stiamo espandendo il nostro fleet portfolio nel settore dei veicoli commerciali leggeri per clienti professionali e per questo abbiamo creato la linea di prodotto 'Customized Fleet'. Siamo felici di aver trovato un partner affidabile come Mercedes-Benz, i cui veicoli configurati e allestiti saranno progressivamente inseriti nella nostra flotta a noleggio".

Mercedes-Benz Sprinter, Vito e Citan.
Una squadra di fuoriclasse.

Dalla piccola distribuzione cittadina a quella su lunga tratta, dai trasporti leggeri ai carichi maggiori: la gamma completa Mercedes-Benz veicoli commerciali offre una soluzione a ogni esigenza lavorativa. Grande efficienza, grande agilità e bassi consumi grazie alla tecnologia BlueEFFICIENCY. E con Adaptive ESP® di serie che regola la dinamica di marcia in funzione del carico, la sicurezza è assicurata per ogni trasporto.

mercedes-benz.it/van

Mercedes-Benz
Vans. Born to run.

MAN / IL PRIMO VEICOLO COMMERCIALE USCITO DALLA LINEA DI PRODUZIONE

TGE apre un nuovo capitolo a Monaco

M.S. ALTIERI
MONACO DI BAVIERA

PRODOTTO IN POLONIA INSIEME AL NUOVO VOLKSWAGEN CRAFTER, IL VAN DEL LEONE RAPPRESENTA UN'INTERESSANTE ULTERIORE OPPORTUNITÀ PER LA RETE DI VENDITA DELLA CASA DI MONACO DI BAVIERA. L'OBIETTIVO DEL COSTTRUTTORE È DI CONSEGNARNE 20MILA UNITÀ L'ANNO.

Jens Ocksen, Ceo di **Volkswagen Poznan**, e **Dennis Affeld**, Senior Vice President Sales Van di **MAN Truck & Bus**, con i loro team prendono in consegna il primo **MAN TGE** prodotto nel nuovo stabilimento di Wrzesnia.

Un mese dopo il lancio ufficiale delle vendite, il primo MAN TGE esce dalla linea di produzione del nuovo stabilimento di Wrzesnia, in Polonia. Jens Ocksen (CEO di Volkswagen Poznan) e Dennis Affeld (Senior Vice President Sales Van at MAN Truck & Bus) e i loro team hanno preso in consegna il primo MAN TGE, un furgone color argento con il numero di telaio 01.

Il lancio del TGE segna l'inizio di una nuova era per MAN. È la prima volta che MAN Truck & Bus commercializza un veicolo commerciale leggero, la risposta alla domanda di molti clienti di lunga data che operano nella logistica e nell'artigianato.

I motivi principali del crescente uso di maxi furgoni sono l'espansione dello shopping online, i limiti delle patenti di guida e la versatilità dei veicoli, in particolate la loro maneggevolezza e le prestazioni di tipo automobilistico. Gli impieghi urbani rafforzano ulteriormente la domanda di veicoli da 3 tonnellate in su.

Le sinergie all'interno del Gruppo offrono altri buoni motivi. "Il nostro impianto recentemente costruito a Wrzesnia segna nuovi standard di qualità. I veicoli vengono sottoposti a una vasta gamma di controlli: la stabilità dimensionale della carrozzeria è ripetutamente controllata durante il processo di assemblaggio da laser automatizzati e fotocamere digitali su più stazioni. Sono quindi certo che un modello di così alto valore aggiunto come questo primo TGE possa far ulteriormente accrescere il prestigio del marchio MAN", ha commentato Jens Ocksen.

Dennis Affeld rilancia con entusiasmo: "Non vediamo l'ora di abbinare gli elevati standard di produzione del TGE con la rete vendita e il servizio professionale degli organizzati MAN. Non abbiamo alcun dubbio, i nostri clienti lo ameranno. Abbiamo in programma di vendere circa 20.000 veicoli all'anno".

Il veicolo numero 1 è un furgone argento con un passo corto e tetto alto. Il MAN TGE a tetto alto è lungo circa 6 metri e ha una capacità di carico di 10,7 metri cubi.

Il furgone - del peso variabile fino a 5,5 tonnellate - è dotato di un motore diesel di 1968 centimetri cubi, altamente efficiente, che sviluppa una potenza di 103 kW (140 cv). C'è già un sito dove il primo MAN TGE sarà subito utilizzato: nello stabilimento MAN di Monaco di Baviera. Un'occasione d'oro per dimostrare tutte le sue qualità.

1.500 MERCEDES-BENZ SPRINTER E VITO ELETTRICI PER HERMES

Un lavoro da dio!

GUIDO PRINA
STOCCARDA

UNA PARTNERSHIP STRATEGICA GLOBALE PER L'INTRODUZIONE DELLA TRAZIONE ELETTRICA NELLA FLOTTA DI VEICOLI DELL'AZIENDA DI DISTRIBUZIONE. L'IMPIEGO EFFETTIVO DEI VEICOLI ELETTRICI A BATTERIA DI MERCEDES-BENZ VANS È PREVISTA INIZIALMENTE IN UNA FASE PILOTA, CHE VERRÀ AVVIATA NEI PRIMI MESI DEL 2018 A STOCCARDA E AMBURGO. ENTRO IL 2020 HERMES GERMANY SCHIERERÀ GLI SPRINTER E I VITO PER IL SERVIZIO EFFETTIVO.

Nel 2018 a Stoccarda e Amburgo scatta l'ora della distribuzione eco-sostenibile. Hermes e Mercedes-Benz Vans hanno infatti siglato una partnership strategica globale per l'introduzione della trazione elettrica nella flotta di veicoli dell'azienda di soluzioni logistiche. L'impiego effettivo dei veicoli commerciali elettrici è prevista inizialmente in una fase pilota, che verrà avviata nei primi mesi del 2018 nelle due città tedesche. Obiettivi principali sono economicità, sostenibilità e adattabilità all'impiego quotidiano dei van a emissioni zero nelle consegne dirette. Entro la fine del 2020, Hermes Germany schiererà 1.500 van elettrici della Stella appartenenti alle gamme Vito e Sprinter nelle zone a maggiore concentrazione urbana della Germania. "I motori elettrici rappresentano una tecnologia cruciale per il trasporto urbano, soprattutto nel trasporto merci. Le consegne dirette devono diventare ancora più efficienti, oltre che a emissioni zero in ambiti di applicazione specifici. Questo ci ha portato all'annuncio dello scorso anno secondo cui avremmo riportato un veicolo commerciale elettrico di Mercedes-Benz alla produzione in serie per la prima volta dal 2011 - ha dichiarato Volker Mornhinweg, Responsabile di Mercedes-Benz Vans - Siamo orgogliosi di poter già oggi rendere noto che Hermes sarà il nostro primo cliente, e con un numero significativo di veicoli. Siamo pronti a mettere in pratica il nostro obiettivo annunciato di offrire soluzioni globali ad hoc per il settore in collaborazione con i nostri clienti. Per il tipo di impiego previsto, Hermes necessita di veicoli elettrici di medie e grandi dimensioni. Siamo in grado di offrire entrambe le tipologie garantendo qualità elevata, affidabilità e sicurezza, ma anche un'ergonomia ottimale della postazione di lavoro del conducente".

"Nell'ambito della nostra strategia a lungo termine in fatto di protezione del clima e dell'ambiente, la mobilità elettrica gioca un ruolo fondamentale - ha precisato Frank Rausch, Ceo di Hermes Germany - In tal senso stiamo procedendo sulla strada verso il rinnovamento sostenibile della nostra flotta di veicoli, di cui la partnership strategica con Mercedes-Benz rappresenta un'ulteriore pietra miliare. Siamo particolarmente fieri di poter contare su Mercedes-Benz, nostro rinomato partner fin dal 1972. Per il futuro puntiamo all'introduzione graduale della trazione elettrica nella nostra flotta in ambito urbano. Allo stesso tempo stiamo accelerando il passaggio totale a veicoli Euro 6 a emissioni ridotte".

Con l'impiego di silenziosi veicoli a emissioni zero locali, Mercedes-Benz Vans e Hermes Germany intendono dare un contributo a lungo termine per l'ottimizzazione del trasporto per il servizio di consegna in ambito urbano. Entro il 2025 Hermes punta a effettuare le consegne nei centri di tutte le principali città tedesche in totale assenza di emissioni. Per la ricarica dei veicoli elettrici verrà utilizzata corrente proveniente esclusivamente da fonti energetiche rigenerative al 100 per cento. La corrente verrà prodotta senza alcun effetto sul clima. Un altro fattore decisivo per l'aumento dell'efficienza è lo sviluppo di soluzioni di sistema ottimizzate specificatamente per le applicazioni previste all'interno del veicolo e oltre.

Nell'ambito della partnership strategica con Hermes, in futuro Mercedes-Benz Vans implementerà a tale scopo anche servizi collegati in rete, che consentano ad esempio una pianificazione ottimale dell'itinerario sulla base delle informazioni riguardanti livello di carica e autonomia del veicolo. Il costruttore contribuirà inoltre alla partnership con soluzioni intelligenti per il vano di carico e servizi per la mobilità innovativi, tra cui nuove offerte di leasing e possibilità di noleggio a breve termine per i partner contrattuali di Hermes.

FOCUS VOLKSWAGEN VEICOLI COMMERCIALI

Overland nel segno Volkswagen

È IN PIENO SVOLGIMENTO, SULLA ROTTA CHE DALL'EUROPA DELL'EST PORTA NELL'ASIA OCCIDENTALE E QUINDI ATTRAVERSO TURCHIA E BALCANI FA RITORNO IN ITALIA, LA NUOVA AFFASCINANTE EDIZIONE DI OVERLAND, LA MITICA AVVENTURA SU RUOTE CAPITANATA DA BEPPE E FILIPPO TENTI. QUATTRO I VEICOLI VW PROTAGONISTI: DUE CALIFORNIA BEACH, UN AMAROK E UN TRANSPORTER KOMBI. IL RACCONTO DELL'IMPRESA IN ONDA SU RAI 1 IN LUGLIO E AGOSTO.

FABIO BASILICO
VERONA

Overland, torna il mito del viaggio avventuroso, alla scoperta di territori, paesaggi e culture che caratterizzano il nostro Pianeta. La nuova missione, la 18esima, del team creato e capitanato dalla famiglia Tenti - il fondatore ed espertissimo Beppe con il figlio Filippo - ha trovato nella divisione Volkswagen Veicoli Commerciali di Volkswagen Group Italia il partner ideale per proseguire una tradizione di successo arricchendola di nuovi entusiasmanti contenuti, quelli che nasceranno dall'incontro con le terre euroasiatiche.

I dieci membri del team Overland stanno viaggiando a bordo di due California Beach, un Amarok e un Transporter Kombi. I veicoli, rigorosamente dotati della rinomata 4Motion, mostreranno al mondo la versatilità della trazione integrale Volkswagen, proprio ora che tutta la gamma veicoli commerciali del costruttore tedesco ne è dotata. Veicoli che sfidano percorsi talvolta proibitivi, garantendo motricità alla carovana su ogni tipo di terreno e di fronte a ogni ostacolo. "L'idea è nata come spesso accade un po' per caso e un po' per coerenza di fondo con un'idea strategica - racconta Luca Bedin, Direttore Volkswagen Veicoli Commerciali - Quest'anno infatti con l'arrivo del nuovo Crafter rendiamo disponibile la trazione integrale 4Motion su tutta la gamma. È un asset importante che vale la pena di evidenziare, dal momento che la trazione 4Motion è parte integrante della storia del nostro brand. Avevamo previsto di fare qualcosa di significativo proprio nel 2017 con l'obiettivo di rendere più evidente il nostro posizionamento sulle quattro ruote motrici. Il caso ha voluto che conoscessi Beppe Tenti che stava all'epoca preparando la nuova spedizione di Overland e le due cose si sono coniugate. Abbiamo capito fin da subito che avevamo di fronte un partner ideale, affidabile, con una grande notorietà. Ci siamo anche sentiti all'altezza della loro missione e gli abbiamo affidato veicoli piuttosto diversi, tutti accomunati dalla trazione 4Motion, dall'Amarok all'icona California Beach e al Transporter Kombi. Grazie a loro riusciamo concretamente a mostrare la poliedricità di missione della gamma Volkswagen facendo leva sulla trazione 4Motion. Teniamo presente che i veicoli impegnati in Overland sono rigorosamente di serie e l'unica modifica attuata è stata l'installazione di un verricello sull'Amarok".

Giovedì 16 marzo si è tenuta a Verona, presso la sede di Volkswagen Group Italia, la consegna ufficiale delle chiavi a Beppe e Filippo Tenti. I quattro veicoli, apposita-

segue

Fin dalle prime tappe i veicoli **Volkswagen** hanno dimostrato di essere adatti per **Overland**.

FILIPPO TENTI: "IMPEGNO DIFFICILE MA LE EMOZIONI VERE SONO GARANTITE"

Via terra per il Medio Oriente e le terre euroasiatiche. La 18esima spedizione di Overland si sta dimostrando affascinante come tutte quelle che l'hanno preceduta, contribuendo a rinnovare la fama perenne delle celeberrime imprese del team guidato da Beppe Tenti, affiancato da qualche anno dal figlio Filippo. Ceo di Overland Network e capospedizione di Overland dal 2010, Filippo Tenti ha condotto insieme al padre Beppe Overland12 e Overland15 ed è stato unico capo spedizione in Overland14 e Overland16.

Catapultato nel mondo di Overland fin da bambino, Filippo Tenti ha condotto nel 2013 la sua prima esperienza come unico capospedizione, ma partecipa attivamente alla coproduzione del programma da ben prima, superando brillantemente la missione più dura tra tutti gli Overland (a detta di Beppe Tenti in persona), ossia quella africana di Overland 12. Giovane milanese, dall'animo in eterno contrasto con la vita professionale cittadina e l'avventura spericolata in giro per il mondo, Filippo annovera tra le sue qualità grande coraggio, forza d'animo e caparbietà. "Fin da quando siamo partiti dalla sede di Volkswagen Group Italia - ci racconta Filippo Tenti - abbiamo avuto ben presente il fatto che si tratta di una missione difficile e pesante, che prevede l'attraversamento di Paesi teatro di guerre o di crisi internazionali e con una cultura, quella dell'Islam, tutta da conoscere al di là dei facili pregiudizi. I veicoli con trazione integrale 4Motion sono una garanzia di affidabilità e versatilità, essenziale per affrontare terreni difficili e impegnativi".

Il team impegnato nella spedizione prevede la presenza anche della troupe televisiva impegnata nelle riprese che saranno oggetto delle dieci puntate che andranno in onda in luglio e agosto su Rai 1. "Come in altre occasioni, confidiamo nel fatto che anche questa volta Overland riscuoterà l'apprezzamento degli spettatori italiani, fedeli al brand fin dalla prima edizione - aggiunge Tenti - Il fatto poi che Rai 1 abbia deciso di dedicare al programma anche una prima serata, dimostra il prestigio che Overland ha conquistato in anni di duro lavoro sulle rotte del mondo".

In oltre venti anni di onorata carriere, Beppe e Filippo Tenti non hanno mai mollato. "Ogni anno pianifichiamo una spedizione - conferma Filippo - e le idee per fortuna non ci mancano. Con la Rai, in particolare, c'è uno scambio continuo di imput costruttivi e abbiamo in cantiere tre nuovi progetti per i prossimi anni".

E la collaborazione con Volkswagen Veicoli Commerciali? "Molto positiva - ammette Filippo Tenti - Abbiamo trovato un interlocutore serio e affidabile, molto motivato e in grado di fornirci tutta l'assistenza richiesta. Senza ovviamente dimenticare i quattro veicoli protagonisti della spedizione. La nostra intenzione è portare avanti la collaborazione con il management veronese e se le condizioni lo permetteranno saremo ben felici di concretizzare nuove iniziative".

seguito

OVERLAND NEL SEGNO VOLKSWAGEN

mente wrappati in arancione, colore che caratterizza da sempre Overland, hanno iniziato la spedizione il 21 marzo puntando dritto a Est. Il team, formato da una decina di persone tra autisti, tecnici e membri della troupe televisiva - tra loro una donna, Stefania Donati, driver esperta con alle spalle l'esperienza di Donnavventura - sta compiendo un tragitto di circa 30mila km complessivi: partendo dall'Italia, i paesi attraversati saranno Austria, Repubblica Ceca, Polonia, Bielorussia, Lituania, Lettonia, Ucraina, Russia, Kazakhstan, Turkmenistan, Uzbekistan, Afghanistan, Pakistan, Iran, Turchia, Grecia, Macedonia e quindi i paesi balcanici per il gran ritorno in Italia. "Il sottotitolo della missione è 'Le vie dell'islam' - precisa Bedin - Overland offre dunque la possibilità, legata strettamente all'attualità, di raccontare la realtà di paesi che non conosciamo nel profondo e di cui abbiamo notizia solo attraverso la cronaca".

La spedizione durerà circa 3 mesi e sarà tracciata passo dopo passo da Visirun, software per la gestione delle flotte e per la localizzazione satellitare. Grazie a Overland Visirun ha la possibilità di mettere in luce le caratteristiche e le potenzialità del suo sistema aiutando gli autisti a tenere controllati i consumi, a monitorare eventuali inefficienze o problemi tecnici e generando informazioni relative a posizione dei mezzi, velocità e chilometraggio. Informazioni che sono visibili liberamente su "Run The Land", il diario di viaggio della missione accessibile dal sito visirun.com.

"Sul piano pratico e d'immagine - continua Luca Bedin - vogliamo rafforzare la percezione di affidabilità, robustezza e possibilità di impiego su qualsiasi terreno dei nostri veicoli. Oltre al fatto di poter far conoscere a un pubblico più grande le capacità dell'Amarok e l'estrema flessibilità di impiego di un veicolo come il California".

La notorietà di Overland è straordinaria e lo prova il fatto che la nuova impresa sarà ancora una volta trasmessa sugli schermi televisivi degli italiani per dieci puntate in programma a luglio e agosto su Rai 1. Le prime nove puntate saranno programmate in seconda serata, con una durata di 52 minuti. La puntata conclusiva verrà trasmessa in prima serata e avrà una lunghezza di 115 minuti.

L'avventura di Overland consacra la qualità dei veicoli commerciali Volkswagen dopo i positivi riscontri venuti dal mercato. "Nel 2016 - dice ancora Luca Bedin - abbiamo registrato il nostro record assoluto di vendite con 11.411 consegne. Aiutati dal vento in poppa del mercato, da un anno a pieno regime dei modelli di punta e dal lavoro della rete, siamo riusciti a consuntivare un'annata da record e abbiamo iniziato a prepararci per un anno altrettanto cruciale che vede l'introduzione del nuovo Crafter e il rilancio del pick-up Amarok che a fine 2016 ha ricevuto una buona dose di innovazione con l'introduzione del motore 3 litri V6. Amarok si rivolge a una nicchia di mercato, quello dei pick-up, a cui è in grado di offrire contenuti di primo piano. Il veicolo ha tante esclusive che controbilanciano la non disponibilità della versione cabina singola e la commercializzazione volutamente incentrata sui modelli di punta Highline e Comfortline con l'esclusione delle proposte per il segmento più utilitaristicoe strumentale. Non è un prodotto per il quale ci si prepari con campagne promozionali in grande stile ma che richiede un approccio di comunicazione one to one. Come target group, abbiamo puntato molto sul settore vitivinicolo, che per noi è un target perfetto per un veicolo come Amarok. Siamo stati sponsor della presentazione dell'annata 2013 dell'Amarone sul territorio veronese e nel resto del 2017 i nostri dealer di tutta Italia stringeranno delle partnership a livello locale".

"Intanto - aggiunge Bedin - con Amarok stiamo raddoppiando le vendite e con gli altri modelli il trend è positivo, a eccezione ovviamente del Crafter che era in run out e adesso ricomincia a produrre suoi effetti. Complessivamente nel primo trimestre consuntiviamo un paio di punti percentuali di crescita. Sono ottimista per il prosieguo del 2017 con un mercato che per noi sarà sostanzialmente u-

In città e nei territori sconfinati: per tutti **Overland** è sinonimo di avventura allo stato puro.

BEPPE TENTI, L'AVVENTURA NEL SANGUE E LA VOGLIA DI VIAGGIARE NEL CUORE

Deus ex machina di Overland, fondatore nel 1967 del Tour Operator e Agenzia Viaggi che oggi si chiama Adventure Overland, Beppe Tenti ha legato il suo nome alla migliore tradizione del viaggi-avventura, dal Nord Europa alla Patagonia, dalla punta del Kilimanjaro ai misteriosi regni himalayani. I suoi viaggi portano migliaia di appassionati alla scoperta degli angoli più remoti della Terra.

Dagli anni Ottanta, all'attività strettamente turistica affianca l'organizzazione di eventi speciali, come le salite del celebre alpinista Reinhold Messner ai quattordici "Ottomila" himalayani, la Marco Polo Expedition da Venezia e Pechino sulle orme del viaggiatore veneziano (con tre Fiat Panda e un mezzo Iveco), la riedizione del leggendario Raid Pechino-Parigi del 1907, riproposta a ottant'anni di distanza con la stessa vecchia auto Itala vincitrice dell'edizione d'inizio secolo. Beppe Tenti ottiene grande popolarità con Overland, il programma televisivo in onda su Rai 1 dal 1996 che contribuisce alla riscoperta delle quattro ruote in un mondo appiattito dai jet. Dopo la prima, memorabile spedizione da Roma a New York via terra, passando per Siberia, Stretto di Bering, Alaska e Canada, gli inconfondibili quattro camion arancioni Iveco hanno viaggiato sulle strade, spesso inaccessibili, di tutto il mondo.

Infatti, alla prima spedizione seguirono quelle da Chicago alla Terra del Fuoco, da North Cap a Cap Town, da Lisbona a Pechino, da Nanchino a Roma e infine Overland targato Iveco si chiuse con il Giro delle montagne del Mediterraneo. Nel tempo sono stati usati anche altri mezzi come biciclette, moto, utilitarie, auto d'epoca, fuoristrada, veicoli elettrici a guida semiautonoma. E oggi anche i veicoli commerciali Volkswagen.

Tutte imprese che valgono al programma numerosi riconoscimenti, tra cui il 32° Premio Saint Vincent di Giornalismo. Overland si fa inoltre portabandiera della Convenzione dei Diritti dei Bambini, il documento internazionale cui aderiscono moltissimi Paesi del mondo.

guale all'anno scorso. Proponiamo ai clienti professionali una gamma nuovissima anche se non ancora completa dal momento che abbiamo iniziato a commercializzare il Crafter in versione furgone e telaio doppia cabina e cabina singola e non in tutte le declinazioni di trazione, cambio e portata. Il completamento avverrà nel corso del 2017 e del 2018. Il settore che è più promettente in termini di crescita è quello dei corrieri, un mercato che con la nostra gamma riusciamo a servire molto bene".

Come le precedenti spedizioni anche **Overland 18** mantiene fede alle caratteristiche che hanno reso famoso il tour negli anni.

4MOTION ORA DISPONIBILE PER TUTTA LA GAMMA VOLKSWAGEN VEICOLI COMMERCIALI

La trazione integrale è uguale per tutti

La trazione senza compromessi è un must di Volkswagen Veicoli Commerciali. La parola chiave è naturalmente 4Motion, il celeberrimo concetto di quattro ruote motrici ora proposto dal costruttore tedesco su tutta la sue gamma di veicoli da lavoro, compreso la nuova generazione dell'ammiraglia Crafter. Del resto, da oltre trent'anni i modelli a trazione integrale occupano una posizione di particolare rilievo all'interno della gamma dei veicoli commerciali Volkswagen. Validi esempi dell'impegno assunto dalla Casa di Wolfsburg sono i moderni veicoli "tuttofare", equipaggiati - di serie o a richiesta - con la trazione integrale 4Motion, che caratterizzano l'offerta 2017.

I loro nomi sono: Caddy Edition 35 e Alltrack, Transporter Rockton, Multivan PanAmericana, Amarok Comfortline e Amarok Canyon. I 4Motion si qualificano anche come veicoli da traino ideali, forti di pesi rimorchiabili elevati (fino a 3.500 kg a seconda del modello), con caratteristiche di marcia equilibrate e sistemi di assistenza intelligenti. Caddy rappresenta l'ingresso nel mondo dei modelli 4Motion firmati Volkswagen VC. La nuovissima generazione di questo van compatto è stata lanciata sul mercato solo nel 2015.

Nuove versioni - come il Caddy Family - si sono poi aggiunte alla gamma nel corso del 2016. L'ultimo nato in ordine di tempo è il Caddy Edition 35, presentato recentemente e disponibile con trazione integrale. La gamma spazia dalle versioni furgone e kombi concepite per l'uso professionale, alle linee di allestimento Trendline, Comfortline e Highline, predilette da chi fa del Caddy un utilizzo privato, fino alla versione Beach, ideale per godersi il tempo libero. Tutte queste versioni del Caddy 4Motion possono essere ordinate a richiesta in configurazione Caddy Maxi con passo lungo (3.006 invece di 2.681 mm).

Il Transporter di sesta generazione è stato presentato nel 2015. Questa è la storia di una vera e propria icona. A 70 anni esatti da quando l'importatore Volkswagen olandese Ben Pon ebbe un'idea geniale e "inventò" la gamma, all'ultimo Salone di Ginevra Volkswagen Veicoli Commerciali ha svelato il Bulli 70 anni, il modello speciale che ne è emanazione diretta. Il 1984 è stato invece l'anno del debutto del primo Bulli ufficiale a trazione integrale, il T3 con denominazione aggiuntiva syncro, che ha dato inizio alla storia di successi dei

Il **Transpoter Rockton** e, in alto, il **Caddy Edition 35**.

modelli a trazione integrale di Volkswagen Veicoli Commerciali. Nel 2003 il cambio di modello da T4 a T5 comporta una riconfigurazione tecnica della trazione integrale, con il conseguente abbandono del giunto viscoso utilizzato fino a quel momento e l'adozione di una moderna frizione a lamelle. Da syncro si passa così a 4Motion. La frizione a lamelle a gestione elettronica della trazione integrale, da allora costantemente perfezionata e utilizzata anche sul Caddy, ripartisce la forza in modo continuo tra asse anteriore e asse posteriore a seconda delle condizioni di marcia. In condizioni normali, la trasmissione avviene sul solo asse anteriore, consentendo così un risparmio nei consumi. Le ruote posteriori si inseriscono in poche frazioni di secondo non appena la trazione o le condizioni di manovrabilità lo richiedono. A richiesta, gli attuali modelli 4Motion della gamma T possono essere inoltre dotati di bloccaggio del differenziale meccanico sull'asse posteriore e sistema di assistenza alla partenza in salita e alla marcia in discesa, che facilita e rende più sicura la marcia in discesa intervenendo in modo mirato sui freni e limitando il regime del motore. Volkswagen Veicoli Commerciali offre tutte le varianti di carrozzeria del modello T anche con trazione integrale. Per il nuovo Transporter Rockton, la trazione integrale 4Motion è di serie. Oltre alle quattro ruote motrici, l'equipaggiamento di serie comprende assetto rialzato di 30 mm e bloccaggio del differenziale meccanico sull'asse posteriore. Se l'equipaggiamento comprende anche il pianale con rotaie, disponibile a richiesta, la configurazione degli interni del Rockton risulta particolarmente versatile: per esempio è possibile integrare altri tre sedili singoli oppure una griglia divisoria scorrevole.

Anche il nuovo Multivan PanAmericana, modello cult della gamma già dal debutto del primo PanAmericana versione T4, può essere richiesto con trazione integrale. Questo furgone "giramondo" coniuga straordinaria robustezza e dettagli di allestimento esclusivi. La dotazione di serie del sette posti comprende l'assetto rialzato di 20 mm, i cerchi in lega leggera da 17 pollici, i gruppi ottici posteriori a Led con plastiche brunite e le protezioni sottoscocca specifiche. Pur rimanendo un classico pick-up, Amarok, ampiamente rimodernato ed equipaggiato con nuovo motore a sei cilindri, si inserisce alla perfezione nel segmento dei Suv grazie al carismatico design di esterni e interni, caratteristiche di qualità e superiore maneggevolezza.

L'audace **Amarock Canyon** e, in alto, **Multivan PanAmericana.**

Questa "invasione di campo" è giustificata anche dalla recente introduzione del motore 3.0 V6 TDI 204 cv (150 kW) e 500 Nm, tanto confortevole quanto efficiente. Questo propulsore viene offerto in abbinamento alla linea di allestimento Comfortline, al modello Canyon, orientato all'offroad, nonché alla linea di allestimento Highline. Sempre di serie la trazione integrale permanente 4Motion e il cambio automatico a 8 rapporti. Riservato esclusivamente all'Amarok Highline (a richiesta) e all'Amarok Aventura (di serie), il nuovo V6 TDI nella versione 224 cv (165 kW) trasferisce fino a 550 Nm di coppia alla trazione integrale. Nella seconda metà dell'anno Volkswagen Veicoli Commerciali arricchirà la gamma dei motori V6 TDI con una variante di accesso 163 cv (120 kW), che a richiesta sarà disponibile come veicolo a "trazione posteriore" pura. In seguito, per le classi di potenza da 163 e 204 cv sarà disponibile anche un sistema di trazione integrale inseribile, in combinazione con un cambio manuale a 6 rapporti. Infatti, Amarok è stato sviluppato dall'inizio con due diversi sistemi 4Motion: una trazione integrale permanente e un sistema inseribile per il gravoso impiego offroad.

Le due modalità di trazione si differenziano fondamentalmente da quelle del Caddy e dei modelli della gamma T. Nel caso della trazione integrale permanente, un differenziale Torsen centrale ripartisce automaticamente la potenza del motore tra asse anteriore e posteriore. La trazione integrale inseribile, basata su un ripartitore di coppia e un giunto a innesto frontale, viene invece attivata con la semplice pressione di un pulsante.

Cresce intanto il numero delle aziende e dei clienti privati di Volkswagen Veicoli Commerciali che puntano sulla trazione integrale. Nel 2016 sono stati venduti a livello mondiale 477.000 veicoli commerciali Volkswagen, di cui circa 88.500 con trazione integrale 4Motion, in pratica uno su cinque considerando la gamma Caddy, la gamma T e Amarok. Prendendo come esempio il Caddy, la quota dei modelli 4Motion raggiunge quasi il 10 per cento (22 per cento a livello italiano), toccando addirittura il 60 per cento nei mercati dove la trazione integrale è tradizionalmente più diffusa, come la Norvegia. In Svizzera, più di un Caddy su tre è equipaggiato con la trazione integrale 4Motion (36 per cento), in Austria quasi uno su tre (29,4 per cento) e in Italia poco meno di uno su quattro (22 per cento).

Anche il nuovo Crafter sarà prossimamente disponibile con trazione integrale. Amarok, commercializzato attualmente in Europa con trazione integrale permanente di serie, contribuisce ad accrescere la quota 4Motion dei veicoli commerciali Volkswagen; nell'estate 2017 sarà proposta anche una versione a trazione posteriore. A livello mondiale quasi un Amarok su due (oltre il 46 per cento) è equipaggiato attualmente con trazione integrale 4Motion. Anche in Centro e Sud America nonché in Australia Volkswagen Veicoli Commerciali riscuote grande successo con le proprie versioni 4Motion, raggiungendo significative quote di mercato grazie soprattutto all'Amarok.

Volkswagen Veicoli Commerciali raccomanda Castrol EDGE Professional

Numero Verde 800.400.300 www.volkswagen-veicolicommerciali.it

Nuovo Crafter.
Il migliore.

International Van of the Year 2017.

Tuo da 199 euro al mese oltre IVA, con leasing per 59 mesi, TAN 1,99% TAEG 3,01%.

Se Nuovo Crafter ha convinto una giuria di giornalisti europei, è perché lo abbiamo progettato in ogni dettaglio per venire incontro alle esigenze di voi professionisti. Per questo è più versatile, più innovativo, più confortevole e sicuro che mai. E da oggi anche più vantaggioso.
Vieni a scoprire in Concessionaria tutte le qualità di Nuovo Crafter.

Volkswagen Veicoli Commerciali. Il lavoro come lo vorresti.

Veicoli Commerciali

Esempio ai fini di legge Leasing Finanziario per Aziende e Partite IVA: Nuovo Crafter 2017 30 PM L3 2.0 TDI a € 25.340 (IVA, messa su strada, IPT esclusa) in 59 canoni da € 198,66 (oltre IVA) - Anticipo € 7.806,91 (oltre IVA) - Riscatto € 7.797,02 (oltre IVA) - Interessi € 1.301,85 - TAN 1,99% fisso - TAEG 3,01% - Spese istruttoria pratica € 300 (oltre IVA) - Importo totale del credito 18.216,11 (oltre IVA) - Spese di incasso rata € 4/mese (oltre IVA) Costo comunicazioni periodiche € 5 (oltre IVA) - Spese di gestione della tassa di proprietà € 60 (oltre IVA) - Imposta di bollo/sostitutiva € 16 - Importo totale dovuto dal richiedente € 20.142,20 (oltre IVA) (per acquisire la proprietà del bene occorre aggiungere l'importo del riscatto). Offerta valevole per Aziende e Partite IVA con tabella finanziaria codice FRD. Fogli informativi e condizioni assicurative disponibili presso le Concessionarie VOLKSWAGEN VEICOLI COMMERCIALI. Salvo approvazione VOLKSWAGEN FINANCIAL SERVICES.

IL GRUPPO FRANCESE HA ACQUISITO L'AZIENDA PIEMONTESE

Onnicar nell'orbita di Gruau

VALENTINA MASSA
CORNELIANO D'ALBA

Gruau, gruppo francese leader europeo nel settore della carrozzeria industriale per la trasformazione dei veicoli commerciali leggeri, ha acquisito la società italiana Onnicar, con sede a Corneliano d'Alba, in provincia di Cuneo. Operazione che permette di rafforzare la posizione del Gruppo a livello internazionale, puntando su un'azienda di consolidata esperienza, e che è destinata a ridisegnare il settore degli allestimenti di veicoli professionali. Con l'acquisizione di Onnicar, specialista in allestimenti in lega leggera di alluminio per cassoni ribaltabili, il Gruppo Gruau aumenta il ventaglio di soluzioni per i professionisti, con l'obiettivo di diventare entro il 2022 il più importante operatore nel settore della trasformazione dei veicoli commerciali a livello mondiale. Una strategia duplice, di crescita esterna e d'internazionalizzazione messa in atto da Patrick Gruau, Presidente del gruppo da oltre 30 anni e rappresentante della quinta generazione Gruau.

L'acquisizione si è concretizzata con una perfetta intesa tra i vertici: Patrick Gruau per il gruppo di Laval e Laura Francone per Onnicar. Per molti versi simile nel modo di approcciarsi agli affari, il Gruppo Gruau ha ritrovato nella società piemontese a conduzione familiare gli stessi valori comuni di competenza consolidata, eccellenza tecnica e ricerca della soddisfazione del cliente.

L'acquisizione di Onnicar permette a Gruau di entrare nel mercato italiano e di completare le sue operazioni in Polonia, Spagna, Algeria e negli Stati Uniti aumentando la sua offerta di cassoni ribaltabili. Il marchio Onnicar resterà utilizzato nel mercato italiano sui ribaltabili, i ribaltabili trilaterali e i cassoni fissi. Il know-how dell'azienda italiana nei ribaltabili e nei cassoni in alluminio arricchirà la gamma già offerta da Gruau, sviluppata attorno alle soluzioni in acciaio zincato-acciaio ad alto limite di elasticità, misto acciaio zincato-alluminio e in solo alluminio. Il marchio Gruau Italia nascerà invece per la commercializzazione dei prodotti tradizionali del catalogo Gruau: isotermici, cabinati, veicoli per trasporto disabili.

Volontà di Gruau è permettere a Onnicar di accelerare la sua espansione grazie alle competenze del multi-specialista leader europeo nel suo campo e alle qualità della sua squadra sul posto. Laura Francone è neo Direttore Generale di Onnicar al fianco di Patrick Gruau e insieme lavoreranno allo sviluppo dei tre siti produttivi di Corneliano, Piobesi d'Alba e Atessa.

L'acquisizione di Onnicar rappresenta un nuovo capitolo nella strategia di sviluppo internazionale di Gruau. Nel corso della sua storia, il costruttore-carrozziere è sempre riuscito a sviluppare e far crescere i marchi che ha acquisito. Fondata nel 1969, la nuova stella nella galassia Gruau è frutto dell'idea (all'epoca controcorrente) di Guido Francone, padre di Laura, che aveva individuato nell'alluminio la risposta ai futuri problemi ambientali. Onnicar ha iniziato fin da subito a utilizzare l'alluminio negli allestimenti dei veicoli commerciali: materiale leggero e affidabile, ma soprattutto riciclabile e rispettoso dell'ambiente. La perseveranza di Laura Francone e della sua squadra ha permesso a Onnicar di diventare, oggi, il carrozziere italiano specialista in allestimenti in lega leggera di alluminio per cassoni ribaltabili, con un fatturato di circa 12 milioni di euro e un volume di 2.100 allestimenti.

Fondato nel 1889, il Gruppo Gruau trasforma circa 50mila veicoli l'anno tra minicar, veicoli per disabili, veicoli per la distribuzione (furgoni e isotermici), veicoli commerciali (ribaltabili, cassoni fissi, cabinati), veicoli di sicurezza (Polizia, Vigili), autoambulanze e veicoli d'emergenza, veicoli funerari, van, autovetture aziendali, veicoli specifici (medici, culturali, uffici mobili ecc.). Forte di 21 siti produttivi (13 in Francia, due in Polonia, uno in Spagna, Algeria e Stati Uniti e tre in Italia), di una Rete di 125 distributori in Europa e oltre 20 linee di prodotto, nel 2016 ha registrato un fatturato pari a circa 220 milioni di euro.

Laura Francone, Direttore Generale di **Onnicar** al fianco di **Patrick Gruau**, Presidente dell'omonimo gruppo.

IL KNOW-HOW ONNICAR ARRICCHIRÀ LA GAMMA DEL LEADER EUROPEO NEL SETTORE DELLA CARROZZERIA INDUSTRIALE PER LA TRASFORMAZIONE DEI VEICOLI COMMERCIALI. LO SBARCO IN ITALIA SI COLLOCA NELL'AMBITO DI UNA STRATEGIA DEL PRESIDENTE PATRICK GRUAU CON UN AMBIZIOSO OBIETTIVO: DIVENTARE ENTRO IL 2022 IL PIÙ IMPORTANTE OPERATORE NEL SEGMENTO A LIVELLO GLOBALE.

CONTINUA LA FORTE CRESCITA DEL GRUPPO S.M.R.E.

La tecnologia avanzata premia

DOPO AVER CHIUSO IL 2016 CON UNA NETTA LINEA DI DEMARCAZIONE RISPETTO AL PASSATO, L'AZIENDA UMBRA GUIDATA DA SAMUELE MAZZINI SI PROIETTA NEL 2017 PRONTA A COGLIERE NUOVE OPPORTUNITÀ DI SVILUPPO E A RISPONDEREALLE SFIDE DEL MERCATO. "FINO AL 2020 CONTINUEREMO A STRINGERE PARTNERSHIP CON IMPORTANTI PLAYER GLOBALI", AFFERMA IL PRESIDENTE.

Ottimismo e positività si respirano in casa S.M.R.E., società specializzata nello sviluppo di soluzioni altamente tecnologiche nei settori Automation e Green Mobility. L'azienda umbra guidata da Samuele Mazzini, carismatico Presidente e Amministratore delegato, dopo aver chiuso il 2016 con una netta linea di demarcazione tra gli anni passati e quelli futuri in termini di strategie, approccio al business e mentalità, si proietta nel 2017 con rosee prospettive di business a medio termine. "Rispetto al 2015 - illustra Samuele Mazzini - il valore della produzione è aumentato di circa il 19 per cento e il backlog degli ordini registra un incremento del 40 per cento. Questo riflette il trend positivo che il Gruppo è riuscito a innescare nonostante la congiuntura economica non particolarmente favorevole e nonostante le due controllate IET e Tawaki non abbiano ancora espresso il loro potenziale, data l'imminente conclusione della fase di start-up. Il Gruppo è ben solido e sta potenziando la sua struttura produttiva e organizzativa in vista delle prospettive di crescita a medio termine, dettate soprattutto dalle significative opportunità presenti sul mercato asiatico. La sottoscrizione di due accordi con primari player operanti nel settore dell'automotive ci ha reso orgogliosi di quello che siamo riusciti a diventare: da un lato ci qualifica come partner industriale di valore, dall'altro ci ripaga del costante impegno e della dedizione con cui lavoriamo quotidianamente".

Uno dei veicoli della gamma **S.M.R.E.**. A destra, **Samuele Mazzini**, Presidente e Amministratore delegato dell'azienda umbra.

Paradigma del Gruppo continuerà a essere la ricerca di soluzioni tecnologicamente avanzate e innovative in grado di anticipare le esigenze dei clienti attuali e potenziali. "Essere proattivi - prosegue Samuele Mazzini - ci ha sempre contraddistinto. Dunque se il 2016, nonostante abbia sofferto dei maggiori costi straordinari legati al processo di quotazione, è stato comunque un anno positivo, ci attendiamo un 2017 che porti soddisfacenti risultati in linea con le opportunità di crescita che si sono presentate".

Tra i punti chiave del 2017 la nascita della joint venture industriale in Cina, rispetto alla quale il Gruppo S.M.R.E non si configurerà solo come azionista, ma rivestirà anche il ruolo di partner tecnico per mezzo della controllata I.E.T. A oggi è in corso di negoziazione un'ulteriore partnership con un player internazionale, la cui finalizzazione consentirà al Gruppo di rafforzare e diversificare la sua presenza nel mercato della Green Mobility sfruttando le peculiarità della sua tecnologia. "Gli obiettivi di crescita fino al 2020 - afferma il Presidente del Gruppo umbro - si basano su un'evoluzione del modello di business che già a partire dal 2016 è stato implementato e ha iniziato a manifestare i primi risultati positivi. Si tratta di uno sviluppo della strategia che si pone come obiettivo primario la valorizzazione della proprietà intellettuale del Gruppo attraverso partnership con importanti player globali".

CITROËN E-BERLINGO MULTISPACE

Elettricità nello spazio

PRATICITÀ, ABITABILITÀ E MODULARITÀ CONIUGATE A EFFICIENZA E PIACERE DI GUIDA DI UNA CATENA DI TRAZIONE ELETTRICA. QUESTO È IL NUOVO E-BERLINGO MULTISPACE CHE ARRICCHISCE LA GAMMA CITROËN DI AUTO ELETTRICHE COMPOSTA DA C-ZERO, E-MEHARI E BERLINGO VU (VEICOLO COMMERCIALE), VEICOLI CHE APPORTANO RISPOSTE INNOVATIVE A ESIGENZE SPECIFICHE.

GIANCARLO TOSCANO
MILANO

Il multispazio diventa elettrico. Parola di Citroën. Il Double Chevron rilancia il mito Berlingo, da più di 20 anni punto di riferimento inossidabile del settore multispace, e nasce E-Berlingo Multispace, ovvero praticità, abitabilità e modularità coniugate a efficienza e piacere di guida di una catena di trazione elettrica. Grazie all'autonomia omologata di 170 km, E-Berlingo propone un'esperienza inedita di ecoguida e un comfort totale. L'offerta elettrica completa la gamma di motorizzazioni performanti benzina 3 cilindri PureTech e Diesel BlueHDi del Berlingo. Non solo. Il nuovo E-Berlingo Multispace arricchisce la gamma Citroën di auto elettriche composta da C-Zero, E-Mehari E-Berlingo VU (veicolo commerciale), veicoli che apportano risposte innovative a esigenze specifiche.

Il design espressivo e solido di E-Berlingo Multispace sottolinea una silhouette che promette un rilevante volume a bordo. I due pack batteria agli ioni di litio nel sottoscocca, da una parte e dall'altra dell'assale posteriore, permettono di non sacrificare spazio nell'abitacolo e nel bagagliaio. Spostarsi, viaggiare con la famiglia, gli amici o i colleghi, godersi il tempo libero o lavorare: tutto è all'insegna della praticità.

E-Berlingo Multispace è versatile, con una modularità di riferimento che ne fa la scelta ideale per clienti dinamici, attivi e moderni. Può trasportare fino a 5 persone e carichi voluminosi, grazie al pianale piatto. I sedili della seconda fila in configurazione piana più il sedile laterale o in configurazione con tre sedili indipendenti sono removibili. È inoltre possibile togliere uno o più sedili, per lasciare più spazio e caricare oggetti ingombranti. Il volume del bagagliaio (uno dei migliori della categoria) raggiunge 675 litri con 5 persone a bordo e fino a 3.000 litri rimuovendo i sedili della seconda fila. L'abitacolo offre un volume di 78 litri in spazi d'alloggiamento, aperti o chiusi.

L'accessibilità è ottimale grazie alle due porte laterali scorrevoli e al portellone posteriore. In esclusiva per il segmento, E-Berlingo può ospitare un ampio lunotto apribile che facilita il carico del bagagliaio in tutte le condizioni di parcheggio. Nuovo E-Berlingo Multispace riprende la tecnologia della catena di trazione elettrica presentata nel 2013 sul Berlingo commerciale Electric, van di grande successo. Con un'autonomia omologata di 170 km, E-Berlingo Multispace è adatto alla grande maggioranza degli automobilisti europei, che percorrono meno di 100 km al giorno. Diverse sono le modalità di ricarica per spostarsi senza preoccupazioni: una ricarica standard su presa domestica tradizionale (da 8 A o 10 A, secondo il Paese) o con spina Green Up (a 14 A), permette un "pieno" in 8 ore e 30 minuti, 12 ore o 15 ore in base all'amperaggio della presa. In opzione, E-Berlingo Multispace propone una modalità di ricarica rapida, che porta la carica della batteria al 50 per cento in 15 minuti e all'80 per cento in 30 minuti. Lo sportellino per la ricarica normale è situato sul parafango anteriore destro del veicolo, mentre la presa di ricarica rapida prende il posto dello sportellino per la ricarica carburante sul parafango posteriore sinistro. E-Berlingo Multispace ha un motore elettrico compatto ad alte prestazioni di tipo sincrono a magneti permanenti da 49 kW (67 cv). I due pack batteria agli ioni di litio a forte densità energetica con capacità di 22,5 kWh sono stati posizionati nel sottoscocca, per abbassare il centro di gravità e fornire un equilibrio più efficace in dinamica. Con una coppia di 200 Nm immediatamente disponibile, E-Berlingo Multispace ha una fase di accelerazione pulita e lineare, grazie anche al riduttore mono rapporto con presa permanente che evita di dover cambiare marcia e offre la stessa semplicità di un cambio automatico. Citroën E-Berlingo Multispace ha un costo energetico ridotto rispetto all'energia fossile e una manutenzione più economica rispetto a un veicolo termico. La batteria di trazione è garantita per 8 anni o 100.000 km e la catena di trazione elettrica per 5 anni o 50.000 km.

L'intervallo di manutenzione è di 2 anni o 40.000 km, dopo il primo anno. Non richiede olio, cinghia o liquido di raffreddamento. L'assenza di cambio e di frizione riduce gli elementi da controllare e, grazie al recupero di energia doppio in decelerazione e in frenata, i freni sono meno sollecitati e meno soggetti a usura.

Per un'esperienza automobilistica ancora più confortevole, nuovo E-Berlingo Multispace permette di controllare alcune funzioni a distanza, dallo smartphone, come il pre-condizionamento termico che permette d'interagire con il veicolo da un telefonino o da un computer connesso a internet per scaldare o raffreddare in anticipo l'abitacolo. Si tratta di un sistema innovativo che assicura a clienti e passeggeri un confort termico ottimale all'avviamento. Naturalmente, E-Berlingo Multispace propone un'esperienza di eco-guida innovativa. L'indicatore di consumo e di rigenerazione dell'energia, sempre ben visibile, aiuta ad adottare una guida economica e ottimizzare l'autonomia del veicolo. A completare il sistema d'informazione del conducente, troviamo un indicatore di consumo ausiliare (riscaldamento e climatizzazione). Il computer di bordo indica anche l'autonomia restante e il consumo medio in kWh/100 km. Per una serenità totale, sono disponibili anche indicatori, chiari e affidabili, che segnalano quando il livello di energia è ridotto. È anche possibile conoscere a distanza lo stato della carica e il tempo di ricarica restante.

Vasta la gamma di equipaggiamenti, utili ed efficaci per garantire la sicurezza e facilitare la guida e la vita di tutti i giorni. Sono di serie il Limitatore di velocità, il sistema di segnalazione diretta pneumatici sgonfi, il controllo elettronico della stabilità (ESC) abbinato all'assistenza alla funzione Hill Assist, il climatizzatore, la radio CD MP3 con kit Bluetooth, le 2 porte laterali scorrevoli e il sedile conducente regolabile in altezza. Per facilitare le manovre a bassa velocità, l'assistenza al parcheggio posteriore di serie può essere completata dall'assistenza al parcheggio anteriore.

Al passo con i tempi, E-Berlingo Multispace dispone di tablet a colori da 7'' perfettamente integrato, al centro della plancia, sempre a portata di mano e ben visibile. Di serie sul livello Shine, il tablet dà accesso a computer di bordo, radio AM/FM o digitale DAB (Digital Audio Broadcasting in opzione), lettura file musicali da apparecchiature portatili, telefono Bluetooth e navigazione. Integra anche il meglio della connettività imbarcata: Bluetooth, porta USB, presa jack e funzione Mirror Screen. Con uno smartphone compatibile Mirrorlink o Apple Carplay, il Mirror Screen riproduce le migliori app del telefono sul touch screen del veicolo per poterle utilizzare con facilità e in totale sicurezza. La navigazione, disponibile in opzione, integra la segnalazione dei limiti di velocità, le informazioni sul traffico, la visualizzazione sulla cartografia dei punti d'interesse come le stazioni di ricarica, in funzione dell'autonomia restante nel raggio d'azione del veicolo. E-Berlingo Multispace viene prodotto a Vigo e commercializzato a partire da maggio in funzione dei diversi mercati.

Citroën E-Berlingo Multispace ha un motore elettrico compatto da 49 kW (67 cv). Sopra, lo sportellino per la ricarica normale.

TUTTI I VANTAGGI DI UN VEICOLO PRESENTE A LISTINO

SEMPRE IN PRONTA CONSEGNA E A CIASCUNO IL SUO ACCESSORIO

Nella sua strategia di affermazione del marchio nel segmento dei veicoli commerciali leggeri, Lamberet ha avviato quest'anno una linea produttiva in Francia esclusivamente dedicata agli allestimenti dei "vehicules utilitaires", linea in grado di realizzare allestimenti per veicoli di ogni brand. Nel frattempo, Lamberet sta stringendo partnership con molti altri costruttori per mettere a listino i veicoli a temperatura controllata: modalità che consente un beneficio immediato per il professionista.

Tra i primi a ritenere importante l'inserimento a listino di veicoli per il trasporto freddo, Peugeot consente poi al cliente di poter scegliere eventuali accessori utili alla sua attività. "L'obiettivo - spiega Mauro Benzi, Zone Manager Fleet di Peugeot Italia - è fare in modo che il veicolo consegnato sia il veicolo migliore per il cliente. Perché questo si concretizzi, è necessario innanzitutto che il veicolo a listino risponda alle caratteristiche di performance e qualità richieste da Peugeot".

Raggiunta questa tappa, quella successiva è mettere a listino un veicolo che accontenti il maggior numero possibile di clienti. "Successivamente e in collaborazione con la Rete - prosegue Mauro Benzi - occorre garantire la presenza di veicoli in pronta consegna: la Rete Peugeot Professional è costituita da circa 40 Concessionarie equipaggiate con piazzale e personale formato ad hoc, consulenti preparati per consigliare il cliente e seguirlo per l'intero iter di acquisizione del veicolo. La Rete consente da una parte l'opportunità di soddisfare la richiesta di un veicolo in pronta consegna, che può essere richiesto da una Concessionaria a un'altra. In questo modo, il cliente si garantisce il veicolo in tempi brevi e intanto, di concerto con un nostro consulente, richiedere gli accessori giusti per la sua attività: una diversa pavimentazione, la cella rinforzata, griglia per i ganci per la carne appesa, ripiani, un oblò ecc."

PEUGEOT E LAMBERET PROTAGONISTI AL VINITALY

Il vino? Meglio se sta al fresco

AVVIATA NEL 2015, CONSOLIDATA NEL 2016, PROSEGUE NEL 2017 LA PARTNERSHIP DELLA CASA DEL LEONE CON IL PRODUTTORE FRANCESE DI ALLESTIMENTI ISOTERMICI. ALLA RASSEGNA VERONESE VA IN SCENA UN'ANTICIPAZIONE DEL SALONE TUTTOFOOD DI MAGGIO CHE VEDRÀ ANCORA UNA VOLTA PEUGEOT E LAMBERET RIUNITI NEL PADIGLIONE CARNI E SALUMI. INTANTO AL VINITALY SONO STATI PRESENTI CON LA GAMMA PENSATA PER LA FILIERA DEL SETTORE VITIVINICOLO: IN MOSTRA UN PARTNER CELLE NEGOZIO, IL NUOVO EXPERT NELLA LUNGHEZZA STANDARD E UN BOXER PER TEMPERATURA DI -20°.

MAX CAMPANELLA
VERONA

Avviata nel 2015, consolidata nel 2016, la partnership tra Peugeot e Lamberet prosegue nel 2017, sul solco della strategia avviata finora: essere presenti nelle fiere dei settori nei quali operano i clienti e potenziali clienti. Ecco spiegato il motivo dell'annunciata presenza di uno stand del Leone con il produttore francese di allestimenti refrigerati a Tuttofood, la cui edizione 2017 si terrà a Milano Fiere Rho dall'8 all'11 Maggio. Ed ecco spiegata la presenza di tre veicoli commerciali Peugeot in allestimento isotermico Lamberet al Vinitaly, quest'anno tenutosi a Veronafiere.

Nella filiera agroalimentare il delivery del food secondo Lamberet richiede sempre più un trasporto isotermico nell'ultimo miglio: la presenza alla prima fiera del vino al mondo per superficie espositiva e per numero di operatori si pone l'obiettivo di essere vicini al cliente, sia esso operatore sia espositore, ma anche di sensibilizzare il settore sull'importanza del trasporto a temperatura controllata. È intuitivo che il vino andrebbe trasportato con coibentazione per l'evidente mantenimento della qualità del prodotto, affinché non perda le proprietà organolettiche.

E allora eccoli, tra un padiglione regionale e l'altro, illuminati dal sole per tutti e tre i giorni di durata della fiera, i tre guerrieri del Leone allestiti Lamberet: un Boxer cella isotermica, L2 con gruppo Thermo King in ATP (Accord Transport Perissable, ovvero la classificazione dei mezzi da trasporto frigo), che conserva la temperatura di -20°; un Expert, frutto della nuova piattaforma lanciata l'anno scorso dal Gruppo PSA, coibentato da gruppo frigo Kerstner (marchio tedesco appartenente al Gruppo Lamberet) accogliendoci davanti alla scritta "Pronti per ogni impresa", Mauro Benzi, Zone Manager Fleet Peugeot Italia. "Riprendiamo - spiega Benzi - il filone avviato l'anno scorso con la presenza laddove vanno i clienti: essere alle fiere di settore dei nostri clienti è il nostro modo di essere loro vicini, portando i prodotti che sono i loro compagni di lavoro, e nel contempo proporre la gamma a potenziali clienti che intervengono alle fiere per fare business".

Insieme al manager del Leone andiamo alla scoperta dei veicoli esposti. "Il Boxer che esponiamo - spiega Mauro Benzi - è pallettizzabile e può essere trasformato in funzione delle proprie necessità: a listino lo si trova nelle versioni standard, beef per trasporto carni e nella versione per la distribuzione, con tripla porta posteriore per evitare ogni dispersione".

Peugeot Partner era esposto a Verona nella lunghezza base L1. "A listino - spiega Mauro Benzi - la versione isotermica è disponibile con celle classiche ATP e temperatura fino a -20 gradi; in questo caso lo vediamo allestito per vendite street food e la possibilità di garantire l'isotermia anche a veicolo fermo, in magazzino e per strada. Una massima fruibilità a beneficio di professionisti per la vendita del pesce, dolciumi, salumi, panini ecc.".

Peugeot Expert era esposto nella lunghezza standard da 4,96 metri, intermedia tra la versione lunga da 5,3 e quella compatta da 4,6, assoluta novità sul mercato lanciata l'anno scorso. Al momento l'Expert refrigerato non è a listino, ma il progetto è in fase di avvio. "Il suo punto di forza - precisa Mauro Benzi - sarà rappresentato dall'altezza di 1,9 metri, che il gruppo frigo innalzerà di 16 cm: un'altezza che lo renderà adatto ai parcheggi bassi. Penso ad esempio a un punto vendita della GDO: anziché dover spostare la merce per lunghi tratti, questo veicolo permetterà di raggiungere l'ingresso". A Vinitaly era esposto con motore BlueHDi 2.000 cc e 120 cv Euro VI con SCR da 14 q di portata. Obiettivo di Peugeot-Lamberet, è inserire a listino veicoli refrigerati in tutte e tre le lunghezze

I veicoli **Peugeot** allestiti **Lamberet** al Vinitaly 2017. In alto, **Mauro Benzi**, Zone Manager Fleet **Peugeot Italia**.

SU STRADA / CITROËN SPACETOURER SHINE 180 S&S EAT6

Dopo l'imbarco ogni viaggio

COMODO NEI LUNGHI VIAGGI, IL NUOVO MEDIO DEL DOUBLE CHEVRON IN VERSIONE TRASPORTO PASSEGGERI SI RIVELA PREZIOSO ALLEATO DI ALBERGATORI PER SERVIZI NAVETTA VIP. IL CAMBIO AUTOMATICO INVITA A UNA GUIDA RILASSANTE. PUNTI DI FORZA L'ALTEZZA AL DI SOTTO DEI DUE METRI, CHE CONSENTE L'ACCESSO AI PARCHEGGI COPERTI, LA MODULARITÀ DEI SEDILI, PER GESTIRE LO SPAZIO INTERNO IN FUNZIONE DELLE NECESSITÀ, E UNA SERIE DI TECNOLOGIE CHE FACILITANO LA VITA.

MAX CAMPANELLA
BOLOGNA

Precursore nel settore delle monovolume, Citroën possiede un profondo know-how utile a sviluppare veicoli polivalenti e spaziosi, a bordo dei quali si viaggia con vero piacere. Con SpaceTourer il marchio del Double Chevron completa la propria offerta, testimoniando una capacità di evoluzione all'interno della gamma verso prodotti sempre più sofisticati. Un veicolo che, grazie alla propria modernità, fornisce una risposta adeguata a un mondo in continuo movimento, dove il modo di vivere e di agire evolve rapidamente, diventando sempre più frequente condividere con altre persone non solo i viaggi nel tempo libero, ma anche altri tipi di esperienze.

SpaceTourer promette di facilitare la vita ad esempio ad albergatori per servizi navetta vip o per NCC che vogliono puntare su un servizio di qualità. Lanciato l'anno scorso, frutto della nuova piattaforma PSA che dà vita a un'intera famiglia di modelli - oltre a SpaceTourer, Citroën Jumpy, Peugeot Expert e Traveller e Toyota ProAce - è il modello con cui Citroën amplia l'offerta nel settore delle multispazio, concetto inventato proprio da Citroën con Berlingo: veicoli polivalenti e spaziosi a bordo, dei quali la promessa "be different, feel good" si trasforma in piacere di viaggiare.

Agile e in linea con le esigenze moderne, SpaceTourer associa comfort, praticità ed estetica. Sviluppato su una variante della piattaforma modulare EMP2 (già collaudata su C4 Picasso e Grand C4 Picasso) per un comportamento dinamico ed efficienza dai consumi Best in Class, lo guidiamo in allestimento Shine nella "taglia" media di 4,95 metri con passo lungo, in configurazione da otto posti. L'altezza complessiva di 1,90 metri consente l'accesso agevole ai parcheggi coperti e subito la mente ci suggerisce l'ipotesi di un utilizzo per comunità, famiglie numerose o anche per coloro che amano viaggiare con gli amici: uscire di sera a cena e poter lasciare il veicolo in un parcheggio in centro città? Con SpaceTourer è possibile farlo tutti insieme. Gli spazi interni sono modulabili a piacere, i sedili scorrevoli, per un volume del bagagliaio ottimale e offrire spazio maggiore per le gambe. I sedili con lo schienale inclinabile sono ripiegabili a tavolino (sedile passeggero anteriore e sedili della seconda e terza fila), permettendo di trasportare eventuali oggetti ingombranti.

Prima di partire in direzione Bologna un occhio al design. SpaceTourer trasmette robustezza e resistenza. Le linee tese e gli sbalzi ridotti permettono di apprezzare sin dal primo sguardo proporzioni ben studiate oltre che l'abitabilità. La firma del marchio integrata nella calandra si proietta ai lati degli chevron all'interno dei gruppi ottici, accentuandone lo sguardo. Il frontale è caratterizzato da un paraurti elegante che integra le griglie delle prese d'aria nere a contrasto, al fine di accentuare lo stile deciso del veicolo. Le luci diurne a LED verticali sono posizionate nel prolungamento delle arcate delle ruote, integrandosi nella parte inferiore e posizionandosi sopra i proiettori fendinebbia. La vista laterale mette in evidenza lo spazio a bordo: la grande porta laterale scorrevole e le ampie superfici vetrate sottolineano un abitacolo ampio e accogliente. Abbinando stile e funzionalità, il posteriore svela un grande portellone, che lascia intravedere gli ampi volumi interni. Questa superficie dalle linee morbide presenta inoltre un lunotto apribile dagli angoli lavorati, in armonia con le linee dei finestrini posteriori.

In sintesi, SpaceTourer offre un design elaborato intorno al concetto di funzionalità e praticità. Grazie al suo stile imponente e allo stesso tempo elegante, sottolineato dal colore Grigio Alluminio, il veicolo in prova (equipaggiato con cerchi in lega da 17") è un invito a viaggiare, sia per lavoro sia per piacere, in città e nei luoghi più insoliti. In autostrada il cofano, sviluppa-

CITROËN JUMPY, SOLUZIONE INNOVATIVA NEL SEGMENTO DEL TRASPORTO MERCI

EFFICIENTE, ERGONOMICO, PER LE IMPRESE DI TRASPORTO SENZA LIMITI

Il "fratello" di SpaceTourer in versione trasporto merci della gamma è Citroën Jumpy, caratterizzato da un design dalle linee fluide e moderne. Uno stile pieno di carattere, al contempo energico e rassicurante, un'architettura efficiente adatta a tutte le esigenze, al servizio di funzionalità, praticità e ergonomia. Anche la sua piattaforma modulare deriva dall'EMP2, offre fino a 1.400 kg di carico utile e 6,6 m3 di volume di carico e permette di trainare fino a 2,5 t.

Tre le lunghezze disponibili: oltre alle due lunghezze M di 4,95 m e XL di 5,30 m che si collocano al centro del mercato, una versione inedita XS di soli 4,60 m pratica e compatta che offre lo stesso carico utile (fino a 1.400 kg), L'altezza limitata a 1,90 m sulle versioni XS e M permette di accedere facilmente ai parcheggi, spesso di difficile accesso per veicoli di questo segmento, e una modularità inedita nel segmento con il Moduwork facilita la vita quotidiana: ripiegando il sedile passeggero laterale, si libera volume offrendo, con il grande vano nella parete di separazione, fino a 4 m di lunghezza utile. Inoltre, il tavolino scrittoio orientabile e i supporti per tablet e smartphone lo trasformano in un ufficio mobile. Quanto a livelli di consumi e di emissioni di CO2, con il motore BlueHDi 115 S&S siamo a 5,1 l/100 km e 133 g di CO2. Le motorizzazioni Diesel 1,6 l e 2 l di ultima generazione, che vanno dai 95 cv (210 Nm) con cambio manuale a 180 cv (400 Nm) con il cambio automatico EAT6, i costi di utilizzo sono decisamente contenuti. Comfort al servizio del benessere del corpo e della mente, con interni accoglienti, posizione di guida alta e riposante e numerosi vani portaoggetti. Benessere potenziato da un trattamento acustico di alto livello abbinato a un comfort di marcia ottimale.

A disposizione del professionista tutti i sistemi disponibili sul "fratello" da trasporto passeggeri SpaceTourer: sistema di accesso e accensione senza chiave (Keyless Access-&Start), porte laterali scorrevoli apribili senza chiave con comando motorizzato, nuovo Touch Pad da 7" per gestire le funzioni media, telefono e navigazione, funzione Mirror Screen, Connect Nav, il nuovo sistema di navigazione 3D, Touch e connesso in tempo reale. Molto utile per l'utilizzo professionale l'opzione zone a rischio, che permette di essere informati tramite un segnale visivo e sonoro, durante il tragitto, sulle zone caratterizzate da un alto numero di incidenti e di pericoli (servizio disponibile in tutti i paesi europei, tranne la Svizzera).

è simile a un volo

Basta un piede. **Citroën SpaceTourer** offre soluzioni di alto comfort come il pratico meccanismo di sblocco del veicolo.

pato orizzontalmente e sostenuto dai larghi gruppi ottici posizionati in alto, ci dà l'impressione di dominare la strada, trasmettendo un'idea di forza e imponenza.
Una pausa all'area di servizio ci permette di passare alla scoperta delle funzionalità di

SpaceTourer. La porta laterale destra scorrevole apribile senza chiave è di grande aiuto: l'accesso senza chiave permette di aprire e chiudere senza contatto, anche quando si hanno entrambe le mani occupate. Basta passare il piede sotto l'angolo del paraurti posteriore per sbloccare il veicolo. Così facendo la porta laterale si apre automaticamente. Una vera carta vincente ad esempio per far sedere i bambini nei loro seggiolini, o per scaricare i bagagli. Altra opzione per l'apertura: dall'esterno toccando la maniglia, dall'interno premendo su un apposito pulsante.

Andiamo al posteriore: il lunotto apribile permette di caricare con grande facilità il bagagliaio in maniera ottimale o di accedervi facilmente in caso di spazio insufficiente per l'apertura del portellone; si apre grazie a un pulsante ubicato a sinistra della luce della targa. A bordo troviamo numerosi vani portaoggetti aperti o chiusi disposti in tutto l'abitacolo: nella zona anteriore un cassetto portaoggetti inferiore con presa jack e presa da 12V, una presa USB, un cassetto superiore illuminato e refrigerato, portabicchieri a entrambi i lati della plancia, un vano portaoggetti superiore centrale e due grandi vani nelle portiere che possono alloggiare una bottiglia da 1,5 l.

Anche i passeggeri beneficiano di tutti questi vantaggi e dispongono di tavolini stile aereo, tendine parasole, prese da 12V e 220 V. Gli interni spaziosi di SpaceTourer sono stati immaginati pensando a un viaggio in cui ad ogni passeggero è riservato un trattamento ai massimi livelli. Aperto sul mondo grazie ai numerosi finestrini e all'ampio tetto vetrato formato da due parti, oscurabili separatamente, permette di godere appieno della luce naturale. I passeggeri della seconda e terza fila dispongono di poltrone singole scorrevoli, con schienali reclinabili, poggiatesta e braccioli, per un benessere ottimale. Sensazione completata dal padiglione comfort, situato nella zona centrale e dotato di ventilatori che diffondono l'aria climatizzata e di un'illuminazione ambientale, proprio come in aereo.

La plancia, lievemente rialzata, ispira una sensazione di fiducia. La posizione di guida è rialzata e la configurazione ci permette di avere tutto a portata di mano e di sguardo, come il quadro strumenti, il Touch Screen da 7", i comandi del climatizzatore, i vani portaoggetti ecc. A prescindere dalla condizione del fondo stradale, SpaceTourer offre un comfort di guida ai massimi livelli: la guida è precisa, buona l'ammortizzazione anche a pieno carico (con otto persone e bagagli a bordo), che lasciano inalterata la piacevolezza di guida. Le vibrazioni sono filtrate e il contatto con il fondo stradale è dolce: qualunque sia l'assetto del veicolo, la guida è facile e rilassata

Oltre alle funzioni utili nel quotidiano, come il sistema di accesso e accensione senza chiave, SpaceTourer propone tecnologie che facilitano la vita. Il Touch Screen da 7" -in una nuova versione inaugurata da Citroën proprio su SpaceTourer - permette di gestire tutte le funzioni media, telefono e navigazione: basta sfiorare lo schermo con la punta di un dito. La funzione Mirror Screen permette di trasferire le applicazioni del nostro Smartphone sul Touch Screen in totale sicurezza. Merita un cenno Connect Nav, sistema di navigazione 3D, Touch e connesso in tempo reale, anch'esso inaugurato su SpaceTourer, controllato mediante riconoscimento vocale o attraverso il Touch Screen. Associato a servizi connessi, permette di avere le informazioni sul traffico in tempo reale, la localizzazione e persino i prezzi delle stazioni di servizio e dei parcheggi, oltre a informazioni meteo e la ricerca locale dei punti di interesse.

FACILE CONTROLLO

Connect Nav integra anche la funzione Mirror Screen. L'Head-up Display (nel quadro strumenti in posizione rialzata) ci permette di non distogliere lo sguardo dalla strada e di avere, nel campo visivo e su una lama trasparente che si rialza ad ogni accensione del motore, tutte le informazioni essenziali per la guida: velocità corrente e velocità consigliata, parametri del regolatore-limitatore di velocità, parametri della navigazione e allarme di rischio collisione. Grande novità per un veicolo di questo segmento.

La commutazione automatica dei fari - se la leva viene posta sull'apposita funzione Auto - oltre a rendere automatico il passaggio agli abbaglianti di sera o in galleria, passa dagli abbaglianti agli anabbaglianti in funzione del traffico, quando si incrociano delle vetture o se il campo visivo è illuminato a sufficienza. Al buio e in assenza di veicoli provenienti dal lato opposto, gli abbaglianti consentono una guida più agevole e sicura, ma al primo segnale d'illuminazione tornano gli anabbaglianti. Un sistema attivo di notte a partire da 25 km/h e disattivato al di sotto dei 15 km/h.

In fase di parcheggio, il Top Rear Vision invia dalla telecamera posteriore al Touch Screen da 7" un'immagine della zona posteriore a 180° vista dall'alto. Quando ci avviciniamo troppo a un ostacolo, il sistema ingrandisce la zona posteriore, in questo modo permettendoci di visualizzare in modo preciso la distanza. Quanto a prevenzione e assistenza alla guida, a nostra disposizione il sistema di avviso di superamento involontario della linea di carreggiata, che ci avvisa quando superiamo la linea di carreggiata senza azionare l'indicatore di direzione. Il sistema rileva il superamento della linea segnata al suolo (continua o tratteggiata) e ci avvisa con un suono e un segnale visivo sul cruscotto. Il sistema di sorveglianza dell'angolo morto a ultrasuoni comunica la presenza di un veicolo nell'angolo cieco attraverso una spia luminosa arancione posizionata nell'angolo del retrovisore. Il sistema si compone di quattro sensori ubicati nei paraurti anteriori e posteriori ed è attivo tra i 12 e i 140 km/h.

Autentica novità, grazie a una telecamera nella parte alta del parabrezza, in ogni momento riceviamo le informazioni sui limiti di velocità: quando un cartello con il limite di velocità viene rilevato dalla telecamera, possiamo accettare (premendo un tasto) di adeguarci alla velocità raccomandata e regolare o limitare la velocità di conseguenza. Dopo due ore di guida ininterrotta il Coffee Break Alert ci invia un avviso sul cruscotto, e un secondo avviso appare se continuiamo a guidare per un'ulteriore ora senza fermarci. Non solo: il sistema monitora il nostro comportamento attraverso la telecamera multifunzione ubicata nella parte superiore del parabrezza, registrando quante volte superiamo le linee orizzontali sulla strada. In caso di riduzione della soglia di attenzione, un allarme acustico e visivo ci informa. Molto utile il Regolatore di Velocità Adattativo, che permette di far sì che il veicolo si adatti alla velocità del veicolo che precede. Questo sistema di regolazione automatica della velocità è in grado di ridurla fino a 20 km/h agendo solo sull'acceleratore. Non c'è un'azione di frenata attiva. Un sistema adatto soprattutto alle condizioni di traffico intenso, ad esempio in autostrada.

LA CARTA D'IDENTITÀ

Cognome: Citroën
Nome: SpaceTourer M
Carrozzeria: Monovolume 8 posti, porta scorrevole lato destro apribile senza chiave, portellone posteriore e lunotto apribile.
Motore: Blue HDi 180 cv con Start&Stop. Carburante: gasolio. Coppia: 400 Nm. Potenza max: 177 cv.
Livello ecologico: Euro 6.
Cambio: EAT automatico a 6 marce.
Dimensioni (mm): lunghezza 4.950; larghezza 1.920; altezza 1.900; passo 3.270.
Volume del bagagliaio: 2.381 litri.
Diametro di sterzata: 11,3 m (tra marciapiedi), 12,4 m (tra muri).
Dotazioni: chiusura centralizzata selettiva con chiave e touch per chiusura-apertura, apertura automatica della porta laterale dall'esterno e dall'interno, specchietti retrovisori esterni regolabili elettricamente e riscaldabili, climatizzatore manuale, radio cd 16 BT Usb con comandi al volante, sterzo elettroidraulico, controllo della velocità di crociera, sistema di assistenza al parcheggio "park assist", computer di bordo, copriruota integrali, luci diurne, vetri oscurati.
Consumi: 5,8 l/100 km (ciclo misto).
Emissioni di CO2: 151 g/km

In fase di parcheggio, il Top Rear Vision invia un'immagine della zona posteriore a 180° vista dall'alto.

havas

VEICOLI COMMERCIALI CITROËN
PER IMPRESE SENZA LIMITI

“SIGNOR ROBINSON? C’È UN PACCO PER LEI.“

Nessuna impresa è impossibile con i Veicoli Commerciali Citroën grazie ad una gamma versatile per ogni esigenza:
• portata utile fino a 1.800 kg • efficienti motori Diesel BlueHDi o Full Electric • Grip Control
• Touch Pad • telecamera posteriore • navigazione connessa 3D

TI ASPETTIAMO NEI NOSTRI SHOWROOM

CITROËN preferisce TOTAL Le immagini sono inserite a titolo informativo.

business.citroen.it