Agenzia Stampa
IL MONDO DEI TRASPORTI IN DIRETTA
www.ilmondodeitrasporti.com
VEGA EDITRICE - MONZA

IL MONDO DEI TRASPORTI

MENSILE DI POLITICA, ECONOMIA, CULTURA E TECNICA DEL TRASPORTO

FONDATO E DIRETTO DA PAOLO ALTIERI

VEGA EDITRICE - MONZA, ITALY - ANNO XXIII - N. 224 - NOVEMBRE 2013 € 5,00

VOITH

INTERVISTA / Sergio Piperno, Marketing Manager Mercato Italia Iveco

Il direct marketing motore della customer satisfaction

IL GIOVANE MANAGER ARRIVATO AI VERTICI DEL MERCATO ITALIA IVECO ILLUSTRA LE STRATEGIE DEL COSTRUTTORE TORINESE IN UN PERIODO DIFFICILE MA STIMOLANTE.

TORINO - Cambio ai vertici del marketing Mercato Italia, di cui è diventato responsabile il giovane manager Sergio Piperno. A lui abbiano chiesto quanto sia cambiato il lavoro con l'avvio della lunga crisi che affligge il mercato del trasporto. "Inutile negare che in questi anni il mercato è molto cambiato e si è soprattutto ridotto, questo ha fatto sì che anche il comportamento del cliente si modificasse. Tutte le aziende che vogliono avere successo devono prenderne atto e rivedere le proprie strategie, adattandole alla nuova situazione. La mossa più significativa è legata alla riduzione anche sostanziosa delle risorse disponibili per la promozione, è quindi fondamentale che venga utilizzato soprattutto l'ingegno per trovare soluzioni diverse dal passato. A ciò si aggiunge una necessità nuova: bisogna essere molto precisi in quello che si fa".

Zola a pagina 3

INTERVISTA / Henrik Henriksson, Responsabile Sales & Marketing Scania

Italia: piena fiducia in un mercato di grandi potenzialità

INCONTRO ESCLUSIVO CON IL MANAGER SVEDESE CHE HA PARLATO DELLE STRATEGIE INTERNAZIONALI DEL GRIFONE E DI POLITICA DI SVILUPPO.

LAINATE - Il breve tour che lo ha portato in Italia ha fatto tappa alla Scania Milano Spa di Lainate, una delle due filiali dirette di Italscania. Qui Henrik Henriksson, componente dell'Executive Board di Scania, con a capo il Presidente e Ceo Martin Lundstedt, e attuale Executive Vice President, Responsabile divisione Sales & Marketing, ha incontrato una ristrettissima rappresentanza dei giornalisti specializzati italiani, tra cui l'inviato de Il Mondo dei Trasporti. Il piacevole e informale incontro con il manager di punta svedese è servito per fare il punto sulle strategie internazionali del Grifone e sui cardini della politica di sviluppo che Scania sta attivamente perseguendo. All'incontro ha presenziato anche Franco Fenoglio, Amministratore delegato di Italscania. Henrik Henriksson, classe 1970, è entrato in Scania nel 1997.

Basilico a pagina 4

Ford

VOCAZIONE DA LEADER ANCHE PER TRANSIT CONNECT

MONACO - Il biglietto da visita è il più prestigioso che si possa mostrare. La conquista dell'ambito premio International Van of the Year 2014 fa da potente volano all'ingresso ufficiale sul mercato della nuova generazione del Ford Transit Connect. Per Ford e per il Connect, vincere il gradino più alto del podio del più importante riconoscimento internazionale del settore non è certo una novità, visto che Ford è risultata prima in ben cinque occasioni, tra cui le ultime due consecutive, particolare quest'ultimo che fa conquistare a Ford un primato assoluto: le quattro affermazioni precedenti riguardavano il Transit nel 2001 e 2007, il Transit Connect nel 2003 e il Transit Custom nel 2013.

Servizio a pagina 30

Daf Trucks

La qualità nel business dell'usato

ASSAGO - È un'organizzazione molto snella quella messa in piedi da Daf Trucks per la gestione dei camion usati, che in Italia fa capo al responsabile Giovanni Sbardella e che svolge l'attività operativa presso le strutture di alcuni concessionari Daf, selezionati allo scopo di fornire spazio per lo stoccaggio dei veicoli. Allo stesso modo sono i dealer a occuparsi del servizio tecnico di supporto all'intero processo di gestione: dal momento del ritiro del mezzo fino alla consegna al cliente finale. I Concessionari maggiormente coinvolti si trovano nelle aree di Milano e Piacenza, ma la scelta è resa flessibile in funzione delle singole esigenze di business.

Servizio a pagina 5

Mercedes-Benz Vans

Al volante della nuova gamma Sprinter

MONTALCINO - Mercedes-Benz Italia ha scelto una location suggestiva per dare pieno risalto alla presentazione ufficiale italiana della nuova gamma Sprinter, pilastro dell'offensiva della Stella nel segmento dei large vans con peso massimo ammesso fino a 5 tonnellate. Il test drive del nuovo Sprinter ha preso il via dal cortile del San Filippo wine resort di Montalcino, uno dei più celebri produttori di Brunello. A bordo di uno Sprinter Furgone Euro 6 con asse posteriore a ruote singole equipaggiato con il quattro cilindri diesel OM 651 da 2.15 litri e 129 cv abbiamo coperto la breve distanza fino all'Abbazia di Sant'Antimo, tra strade collinari e brevi tratti urbani.

Servizio a pagina 32

Il nuovo TopClass 500 ha moltissimo da far vedere: partendo dagli eleganti fari accentuati, fino allo sportello del vano motore che, studiato con cura, si inserisce nella slanciata coda aerodinamica.

Galimberti a pagina 38

Setra

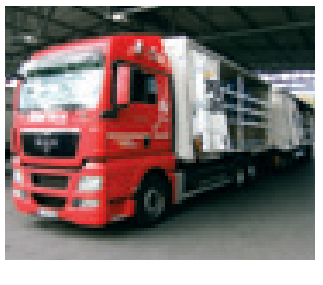
TopClass 500 dal Dna premium

Ciascuno dei guerrieri Iveco Bus garantisce la massima riduzione del costo totale di gestione, per permettere il rapido ritorno dell'investimento relativo agli extra costi della tecnologia Euro 6.

Sinari a pagina 36

Iveco Bus

In viaggio nel futuro con l'Euro 6



Man Truck & Bus

Seconda mano a 360°

Anche Man Truck & Bus Italia punta decisa sul mercato dei camion usati, che in questi anni difficili si sta rivelando molto più di un ripiego.

Servizio a pagina 6

Daimler/Renault-Nissan

Insieme per vincere

Si amplia la collaborazione tra il Gruppo tedesco e l'asse franco-nipponico: la gamma di progetti sviluppati congiuntamente sale da tre a dieci.

Prina a pagina 16

Volvo Trucks

Autisti sempre più sicuri

La Casa svedese si è impegnata in una battaglia per la sicurezza che chiama in causa direttamente i conducenti e i loro comportamenti di guida.

Toscano a pagina 18

Su strada

La sfida del V8 Scania

Test drive in cui si mescolano le esigenze di efficienza rappresentante dalla serie Streamline di Scania e le prestazioni di un dei pochi V8 rimasti sulla piazza.

Servizio a pagina 21

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

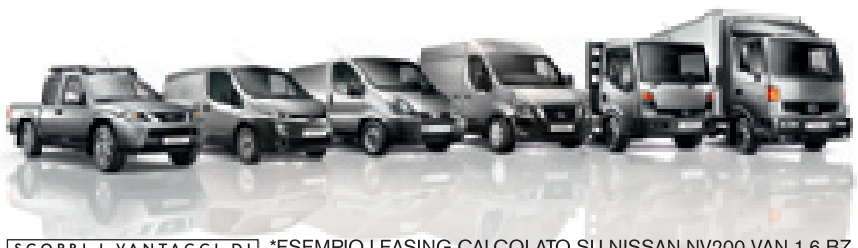
GAMMA NISSAN VEICOLI COMMERCIALI

TUOI CON LEASING A 1,99%*

MIGLIORA IL TUO MODELLO DI BUSINESS.

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

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



NISSAN.IT

SCOPRI I VANTAGGI DI NISSAN**FINANZIARIA**

*ESEMPIO LEASING CALCOLATO SU NISSAN NV200 VAN 1.6 BZ 110CV EURO 5: TOTALE IMPONIBILE VETTURA € 10.912,62; MACROCANONE € 2.776,83 (COMPRESE SPESE GESTIONE PRATICA € 300 E IMPOSTA DI BOLLO IN MISURA DI LEGGE); N.47 CANONI DA € 169,24, COMPRENSIVI DI 4 ANNI DI ASSICURAZIONE FURTO E INCENDIO A € 1.199 (IN CASO DI ADESIONE); RISCATTO € 2.182,52; TAN 1,99%; IPT (CALCOLATA SU PROVINCIA DI ROMA) E MESSA SU STRADA INCLUSE, IVA ESCLUSA. SALVO APPROVAZIONE NISSAN FINANZIARIA. OFFERTA DELLA RETE NISSAN CHE ADERISCE ALL'INIZIATIVA VALIDA FINO AL 31/12/2013. INFORMAZIONI EUROPEE DI BASE SUL CREDITO AL CONSUMO PRESSO I PUNTI VENDITA DELLA RETE NISSAN E SUL SITO WWW.NISSANFINANZIARIA.IT; ALCUNI DEI CONTENUTI PUBBLICIZZATI POTREBBERO NON ESSERE DI SERIE, MA DISPONIBILI A PAGAMENTO SU ALCUNE VERSIONI. LE VERSIONI PUBBLICIZZATE SONO INSERITE A TITOLO DI ESEMPIO. MESSAGGIO PUBBLICITARIO CON FINALITÀ PROMOZIONALE.

Intervista

Sergio Piperno, Marketing Manager Mercato Italia Iveco

"Occhi puntati sul direct marketing"

Sergio Piperno, Marketing Manager Mercato Italia **Iveco**

MAURO ZOLA
TORINO

Cambio ai vertici del marketing Mercato Italia, di cui è diventato responsabile il giovane manager Sergio Piperno. A lui abbiano chiesto quanto sia cambiato il lavoro con l'avvio della lunga crisi che affligge il mercato del trasporto.

"Inutile negare che in questi anni il mercato è molto cambiato e si è soprattutto ridotto, questo ha fatto sì che anche il comportamento del cliente si modificasse. Tutte le aziende che vogliono avere successo devono prenderne atto e rivedere le proprie strategie, adattandole alla nuova situazione. La mossa più significativa è legata alla riduzione anche sostanziosa delle risorse disponibili per la promozione, è quindi fondamentale che venga utilizzato soprattutto l'ingegno per trovare soluzioni diverse dal passato. A ciò si aggiunge una necessità nuova: bisogna essere molto precisi in quello che si fa, saper misurare i risultati delle singole strategie di marketing".

Questo in pratica che vuol dire?

"Che dobbiamo ricorrere in maniera massiccia al direct marketing, con una forte pressione sulle vendite. Il messaggio promozionale deve essere focalizzato sul reale vantaggio che siamo in grado di garantire al cliente. Per questo abbiamo targettizzato con molta precisione la nostra offerta e siglato tutta una serie di accordi di comarketing, per esempio riguardo i veicoli allestiti. Un buon metro di paragone sono i modelli della gamma Daily già preallestiti per il trasporto refrigerato".

Questo vi permette di proporli a prezzi vantaggiosi.

"Certo, il costo del singolo veicolo, sia che si tratti di un furgone che di un camion, è un fattore importante. Di recente abbiamo lanciato molte azioni basate su prezzi interessanti per il cliente finale e questa strategia ha pagato".

Iveco è da sempre all'avanguardia nell'utilizzo delle nuove tecnologie, soprattutto in ambito marketing, proseguirete su questa strada e che novità ci dobbiamo aspettare?

"Ormai stiamo uscendo dalla fase embrionale, queste tecnologie sono arrivati a un buon grado di maturazione per clienti di tutti i tipi, dalle flotte ai monoveicolari. A dircelo sono i dati stessi della diffusione dei dispositivi per il collegamento mobile, due terzi dei nostri clienti hanno un accesso internet sempre acceso, il che ci apre un canale di attività non marginale. È innegabile che il doversi confrontare con una clientela multicanale imponga alle aziende di diventare a loro volta in grado di gestire una comunicazione integrata su diverse piattaforme. Il nostro cliente tipo oggi ha bisogno di provare esperienze positive in ogni luogo e con qualsiasi mezzo, magari con un valore aggiunto garantito dalle più recenti piattaforme digitali. Il problema vero in questo caso è come far emergere in quel mare immenso che è internet il proprio messaggio, mettendo in evidenza il reale valore aggiunto. Questa è la strategia che stiamo seguendo ad esempio in Iveco, restando vicini al mondo dello sport. Tanto per fare qualche esempio la presenza del nostro Trakker alla Dakar o la sponsorizzazione della Moto GP hanno un'importanti valenza emozionale che aiuta a diffondere il giusto messaggio".

> Il giovane manager arrivato ai vertici del Mercato Italia Iveco illustra le strategie del costruttore torinese in un periodo difficile ma nel contempo fortemente stimolante. In primo piano le iniziative del marketing.

Negli ultimi mesi di quest'anno e i primi del prossimo vi aspettano due appuntamenti importanti come i lanci del nuovo Eurocargo e del nuovo Daily, come pensate di affrontarli dal punto di vista del marketing?

"Sarò sincero, sarei un pazzo se rispondessi a questa domanda e svelassi qualcosa delle future strategie. Sicuramente nel 2014 ci aspettano delle belle novità sia per Iveco che soprattutto per i nostri clienti, ma non posso dire nulla di più".

Com'è strutturato il rapporto con la vostra rete di concessionari?

"Su questo tema va prima fatta una considerazione di carattere generale: i nostri sono beni durevoli, che non possono venire acquistati on line, quindi è necessaria la figura del dealer di riferimento. Il nostro compito è di creare un legame di fiducia con il venditore, per questo abbiamo ristrutturato il nostro reparto marketing introducendo account specifici che debbono fare da punto di contatto con la rete, supportandola in tutte le azioni di marketing e lavorando fianco a fianco con i loro commerciali. Un compito importante che viene completato dalla declinazione di strumenti marketing su di un livello locale, un marcato approccio territoriale che sta pagando".

Come siete strutturati invece per il mercato flotte?

"Anche in questo segmento si è verificato un cambiamento, il peso specifico del mercato dei flottisti è aumentato. In questo caso si tratta di un acquisto non emozionale, normalmente bastato sull'efficienza complessiva del prodotto camion e sulla sua capacità di generare profitto. Questo ha portato Iveco a inaugurare una strategia aziendale più ampia, tutta basata sulla riduzione del Total Cost of Ownewrship. Il nuovo Stralis è stato progettato in quest'ottica e ha raggiunto, anzi, superato i risultati che ci eravamo prefissi. In un momento tecnologico importante come il passaggio tra Euro 5 ed Euro 6, Iveco ha saputo distinguersi varando la soluzione Hi Scr, che conta su prestazioni eccellenti e costi di manutenzione modesti. Dal punto di vista pratico anche la nostra organizzazione territoriale si è strutturata di conseguenza, riformando il team di venditori che si dedicano esclusivamente alle grandi flotte".

"Sicuramente nel 2014 ci aspettano delle belle novità sia per Iveco che soprattutto per i nostri clienti", dice Sergio Piperno. Sopra e in centro, due recenti novità torinesi: il nuovo **Trakker** e lo **Stralis Hi-Way**.

GRANDE ESPERIENZA MATURATA SUI MERCATI ESTERI

Sergio Piperno: "È nelle difficoltà che si vedono le vere capacità"

Come è tradizione di casa Fiat Spa anche il percorso professionale di Sergio Piperno, prima di arrivare al marketing ha toccato vari settori.

Laureato a Torino in Economia, il manager 37enne, già durante il suo percorso di studi ha maturato esperienze in ambito professionale. Il suo approdo nella galassia del colosso torinese e quindi nel settore automotive risale al 2002. "Già all'inizio ho avuto modo di maturare un'esperienza all'estero, in Francia. Mentre dopo un anno sono rientrato in Italia per occuparmi di finance e business". L'arrivo nell'organico Iveco è datato 2004. "Si trattava ancora di un incarico in ambito Finance, mentre nel 2005 ho cambiato lato della barricata e sono entrato nel marketing".

Una scelta che soddisfa Piperno. "Che mi ha dato modo di mettere in atto una crescita professionale, i cambi di settore possono essere consigliati, dato che regalano una visione più ampia delle dinamiche aziendali. Sono percorsi che vanno affrontati".

Nel frattempo Piperno ha svolto altre importanti esperienze all'estero, dalla Turchia al sub continente indiano, fino a diventare area manager per il mediterraneo (Grecia, Israele, Cipro, tra gli altri) e poi a essere inviato nell'Europa dell'Est, l'ultimo approdo prima del rientro al Mercato Italia in un periodo tutt'altro che facile. "Ma questo - precisa il manager - non fa che renderlo ancora più interessante. È nelle difficoltà che si vedono le vere capacità".

La struttura italiana è guidata da Federico Gaiazzi, che ha ricoperto il suo stesso ruolo. "Senz'altro il fatto che il general manager abbia fatto il mio stesso lavoro mi permette un confronto costante ed è molto stimolante".

Intervista

Henrik Henriksson, Executive Vice President, Responsabile Sales & Marketing di Scania

"Prodotto e servizio le nostre armi competitive"

Henrik Henriksson, componente dell'Executive Board di **Scania** ed Executive Vice President, Responsabile divisione Sales & Marketing

FABIO BASILICO
LAINATE

Il breve tour che lo ha portato in Italia ha fatto tappa alla Scania Milano Spa di Lainate, una delle due filiali dirette di Italscania. Qui Henrik Henriksson, componente dell'Executive Board di Scania, con a capo il Presidente e Ceo Martin Lundstedt, e attuale Executive Vice President, Responsabile divisione Sales & Marketing, ha incontrato una ristrettissima rappresentanza dei giornalisti specializzati italiani, tra cui l'inviato de Il Mondo dei Trasporti. Il piacevole e informale incontro con il manager di punta svedese è servito per fare il punto sulle strategie internazionali del Grifone e sui cardini della politica di sviluppo che Scania sta attivamente perseguendo. All'incontro ha presenziato anche Franco Fenoglio, Amministratore delegato di Italscania.

Henrik Henriksson, classe 1970, ha conseguito una laurea di Business Administration ed è entrato in Scania nel 1997. Nel 1999 è promosso ad Area Sales Manager all'interno della divisione Sales & Marketing, mentre tra il 2001 e il 2004 è Export Director per Scania Sud Africa Pty Ltd a Johannesburg, in Sud Africa. Henriksson ritorna in Svezia nel 2004 come Sales Director nella divisione Autobus e Pullman e nel 2006 è nominato Senior Vice President della stessa divisione. Nel 2007 ricopre il ruolo di Senior Vice President, responsabile Veicoli Industriali e nel 2012 è nominato Executive Vice President e responsabile Franchise and Factory Sales, divisione che, con il 1° Settembre 2013, è stata rinominata Sales & Marketing.

Sotto la responsabilità di Henriksson ci sono ben quattro aree strategiche per Scania: trucks, bus&coach, parts&service e motori. Un punto di osservazione a 360 gradi. Il manager svedese ha esordito mettendo al centro dell'attenzione la novità più importante del panorama truck: la prossima introduzione della normativa Euro 6 che abbassa ulteriormente i limiti di emissioni inquinanti e che ha comportato, dal punto di vista dei costruttori, un grande impegno industriale e produttivo per proporre sul mercato veicoli in grado di rispondere con efficacia alle nuove regolamentazioni arrivando nel contempo a soddisfare pienamente le esigenze dei consumatori. "A livello europeo - ha detto tra l'altro Henrik Henriksson - l'Euro 6 Scania sta dando buoni risultati, frutto del massiccio impegno che abbiamo messo nel proporre sul mercato veicoli dalla grande efficienza. Già due anni fa Scania ha avviato un programma di messa su strada di ben 2mila veicoli Euro 6 in collaborazione con alcuni clienti e i risultati di quel processo sono più che positivi. Va ricordato poi che oggi siamo arrivati già alla seconda generazione Euro 6, con garanzie di prestazioni, consumi, affidabilità e redditività concretamente evolute". Henriksson spende parole positive per l'Italia, "un mercato in cui riponiamo grande fiducia vista l'elevata strutturazione della rete e le potenzialità che Scania è in grado di esprimere presso i clienti mettendo a disposizione una gamma di veicoli di elevato livello qualitativo e un programma di service completo". L'attenzione che Scania riserva al mercato italiano è la stessa prevista per qualsiasi mercato in cui la Casa svedese si trova a operare, in Europa e nel resto del mondo. "La nostra vision - ha spiegato l'Executive Vice President - è quella di valutare attentamente per ogni singolo mercato le potenzialità che è in grado di esprimere in base ai diversi segmenti, alla rete di vendita e assistenza e alla clientela. L'obiettivo è fare in modo di ottimizzare le performance e aumentarle nell'ottica di una crescita strutturata e continua. Con un punto fermo, che è parte integrante della filosofia operativa Scania: puntare non solo sulle performance di una gamma prodotti di assoluta avanguardia ma sulle performance di prodotto abbinate a quelle del service, perché offrire soluzioni di trasporto significa affiancare il cliente sul campo, nel quotidiano della sua attività professionale, standogli vicino sempre per garantire la redditività della sua azienda. In questo senso, la garanzia di un fermo macchina ridotto è il minimo che dobbiamo garantire per un servizio di assistenza realmente competitivo".

> INCONTRO ESCLUSIVO IN ITALIA CON IL MANAGER DI PUNTA DEL COSTRUTTORE SVEDESE CHE HA PARLATO DELLE STRATEGIE INTERNAZIONALI DEL GRIFONE E DEI CARDINI DELLA POLITICA DI SVILUPPO CHE SCANIA STA ATTIVAMENTE PERSEGUENDO.

Cuore della filosofia operativa Scania è il cliente. La customer satisfaction è per il Grifone un riuscito equilibrio nel fornire il prodotto e il servizio giusto. Lo ha ribadito Henrik Henriksson, ponendo l'accento sull'importanza crescente che il service sta acquisendo in seno alle strategie di sviluppo ed espansione di Scania sui mercati internazionali. Il futuro si gioca dunque sulla capacità di un costruttore global player come Scania di arrivare a comprendere per tempo e soddisfare prontamente le esigenze di una clientela sempre più esigente nella total cost of ownership di un veicolo. L'alto manager dell'Executive Board di Södertälje ha puntualizzato il ruolo primario che ha in seno a Scania la ricerca e lo sviluppo di soluzioni di mobilità che impieghino carburanti alternativi: "È una questione importante - ha dichiarato Henriksson - attualmente possiamo vantare una valida proposta per quanto riguarda il gas naturale: le soluzioni CNG sono indicate per operare in ambito urbano, con truck adibiti alle attività di distribuzione o con city bus, quelle LNG per trasporti su più lunga distanza, anche di ambito regionale. Entrambe rappresentano un terreno le cui potenzialità di crescita non mancano. Occorre infatti pensare sempre più a soluzioni che vadano incontro alle esigenze delle moderne città e che prevedano concrete riduzioni dei consumi e delle emissioni inquinanti. Ma per il futuro vedo un ruolo da protagonista anche per il diesel, che già oggi dà il suo contributo nell'ottimizzazione della mobilità e dei trasporti. Quello che prevedo è che domani ci sia spazio per diverse proposte di mobilità alternativa, ognuna delle quali con uno specifico ambito d'impiego". Per quanto riguarda i mercati al di fuori dell'Europa, Henriksson ha evidenziato il trend di crescita dei mercati emergenti, dove il trasporto sta sempre più acquisendo importanza all'interno di assetti economici in evoluzione. Russia, Cina e India sono paesi a cui si guarda con sempre maggior interesse. Oltre alla proposta di prodotti, in gioco c'è anche il service: "In Europa - ha aggiunto Henriksson - abbiamo a disposizione un network composto da operatori ben strutturati mentre nei mercati emergenti è ancora tutto da costruire per arrivare a standard di servizio adeguato. È un work in progress dalle molteplici potenzialità".

Henrik Henriksson durante l'intervista. In centro, un truck della **Serie R** di **Scania**.

HENRIKSSON HA PARLATO ANCHE DI BUS

"VEDO UN FUTURO POSITIVO PER IL TRASPORTO PASSEGGERI"

Durante l'incontro con i giornalisti italiani, Henrik Henriksson ha parlato anche di mercato autobus. "In tutta Europa c'è crisi - ha detto il manager - complicata dal fatto che le amministrazione pubbliche non investono per il rinnovo delle flotte. Nel breve termine vedo un mercato al ribasso con un elevato tasso di competitività mentre per il futuro non escludo forti potenzialità di crescita. Il trasporto passeggeri diventerà sempre più importante e non si potrà prescindere da esso, soprattutto in ambito urbano. Nei contesti cittadini in costante espansione e sempre più congestionati, l'utilizzo di un mezzo pubblico per spostarsi diventerà un'alternativa attraente all'utilizzo dell'auto privata. Il sistema bus sarà molto più efficiente e molto più economico. In base a queste premesse, un costruttore come Scania deve fare bene il proprio lavoro: proporre alla clientela veicoli sempre migliori, più efficienti, più confortevoli e più sicuri. Non mancheranno le opportunità di crescita e dobbiamo essere pronti a coglierle".

Intervista

Giovanni Sbardella, Responsabile per la gestione dell'usato Daf Trucks in Italia

Alternativa di qualità

Giovanni Sbardella è Responsabile per la gestione dell'usato all'interno di **Daf Trucks Italia.**

MAURO ZOLA
ASSAGO

È un'organizzazione molto snella quella messa in piedi da Daf Trucks per la gestione dei camion usati, che in Italia fa capo al responsabile Giovanni Sbardella e che svolge l'attività operativa presso le strutture di alcuni concessionari Daf, selezionati allo scopo di fornire spazio per lo stoccaggio dei veicoli. Allo stesso modo sono i dealer a occuparsi del servizio tecnico di supporto all'intero processo di gestione: dal momento del ritiro del mezzo fino alla consegna al cliente finale. I Concessionari maggiormente coinvolti si trovano nelle aree di Milano e Piacenza, ma la scelta è resa flessibile in funzione delle singole esigenze di business, che possono svilupparsi anche in altre aree.

Proprio a Sbardella lasciamo il compito di spiegarci i punti di forza dei camion usati venduti dal costruttore olandese.

"Puntiamo molto su una selezione di veicoli di grande qualità, ovviamente con il marchio Daf, da offrire ai nostri clienti come alternativa rispetto a un veicolo nuovo, avendo prestazioni analoghe a un prezzo competitivo. Abbiamo lanciato di recente un brand specifico, First Choice, proprio per valorizzare il prodotto che soddisfa alcuni importanti requisiti: meno di 5 anni di anzianità, meno di 500.000 km percorsi, controlli tecnici approfonditi e standardizzati, garanzia sulla catena cinematica. Tale garanzia, denominata First Choice Care, è resa possibile dagli elevati standard di preparazione tecnica ed estetica a cui viene sottoposto ogni veicolo che rientra nel programma. Attualmente sono già attivi alcuni concessionari pilota, oltre che noi come costruttore, in modo da raccogliere tutta l'esperienza necessaria ed estendere poi il programma, a partire dal 2014 all'intera rete. Su tutti gli altri veicoli dei diversi marchi, indipendentemente dal canale di provenienza, effettuiamo puntualmente i controlli in ingresso per determinarne lo stato d'uso e il grado di ripristino viene stabilito caso per caso, in base al loro valore ed alla previsione di rivendita".

Come sono caratterizzati i dealer che hanno aderito al programma?

"Solo i concessionari che hanno sottoscritto il contratto di First Choice Dealer, che ovviamente prevede sia onori che oneri, sono autorizzati a esporre il marchio e a commercializzare i veicoli che rientrano nella selezione First Choice Program".

Il che garantisce sicuramente un surplus di lavoro tanto più interessante visto il momento di crisi del settore che ha ridotto ai minimi termini la vendita di camion nuovi. Alla disponibilità nelle concessionarie si aggiunge quella on line.

"Abbiamo infatti un sito internet dedicato www.dafusedtrucks.it che costituisce una grande vetrina virtuale, raccogliendo lo stock dei veicoli appartenenti sia ai concessionari che a noi, come costruttore. All'interno, è possibile identificare facilmente tutti i veicoli First Choice, accedere alle specifiche tecniche, entrare in contatto con il dealer di appartenenza, visionare mezzi di altre marche, effettuare la negoziazione".

Il vostro servizio quindi non tratta soltanto usati del marchio ma si allarga anche agli altri costruttori?

"Vengono trattati veicoli di tutte le marche, in quanto il dipartimento usato si occupa del ritiro dei veicoli provenienti da permute, generate dalle forniture dirette. Queste sono generalmente multimarca".

Avete previsto anche un'offerta finanziaria specifica per l'usato?

"In realtà non esiste un'offerta finanziaria specifica per il seconda mano, piuttosto vengono realizzate delle campagne di vendita in sinergia con Paccar Financial Italia, finalizzate all'esigenza commerciale del periodo e per determinate tipologie di veicoli; vengono in questo caso considerati soltanto veicoli con il marchio Daf".

Un tale impegno sta portando al costruttore olandese risultati incoraggianti se pure la situazione del mercato in Italia resta preoccupante.

"Daf V.I. ha registrato un incremento marcato dei volumi di vendita nel primo semestre del 2013, rispetto allo stesso del 2012, grazie alla crescita della domanda e alla buona disponibilità di prodotto in linea con le richieste del mercato. Un trend analogo ha riguardato anche la rete dei concessionari, in particolare i più attivi hanno potuto compensare con i seconda mano i bassi volumi di vendita del nuovo e la forte pressione sui margini. Proprio in questo senso analizzando le vendite in casa Daf V.I., si è registrata una dinamica positiva dei prezzi dei trattori della Casa con anzianità inferiore ai 3 anni e con basse percorrenze chilometriche, come anche di quelli più anziani, tipicamente Euro 2 o Euro 3, che possono trovare riscontro sia sul mercato interno sia per l'esportazione, mentre la fascia intermedia di prodotto Euro 5 ha subito il deprezzamento tipico di un contesto molto competitivo. Scendendo nel dettaglio delle varie gamme, il mezzo d'opera è rimasto penalizzato dall'andamento della domanda interna debole e solo parzialmente compensata dall'export".

Su queste premesse è facile immaginare quale sia il peso del comparto usato sul fatturato complessivo della filiale italiana.

"Ha un'incidenza sensibile anche poiché il nuovo viene fatturato direttamente dalla fabbrica".

A quali obiettivi puntate per quest'anno?

"Il business dell'usato ha i suoi specifici obiettivi, ma non bisogna dimenticare che una mission molto importante è quella di fornire supporto alla vendita del nuovo. La gestione Daf è sempre stata improntata alla profittabilità di tutte le aree di business, ma viene data molta importanza al gioco di squadra e alla sinergia fra reparti, finalizzati al rafforzamento della quota di mercato complessive".

Daf Trucks Italia punta su una selezione di veicoli di grande qualità a marchio Daf da offrire ai clienti come alternativa rispetto a un veicolo nuovo. Sopra, un modello **LF 45** e, sotto, un **CF 85**.

First Choice

Usato garantito Daf Trucks

È stato lanciato nel gennaio di quest'anno il programma Firts Choice per gli usati garantiti da Daf Trucks. Al progetto ha naturalmente aderito fin da subito la filiale italiana. Per essere integrati nel progetto e aver diritto all'etichetta First Choice, i camion, esclusivamente quelli con il marchio Daf, devono avere meno di cinque anni, una percorrenza inferiore a 500.000 chilometri e disporre di una cronologia di manutenzione completa. Le condizioni dei veicoli First Choice sono infatti il meglio possibile per un camion di seconda mano, a garantirlo pensano i controlli, che riguardano in totale circa 200 elementi, effettuati direttamente dai concessionari che ritirano il veicolo. Come ulteriore rassicurazione sulla qualità, il concessionario Daf accompagna il veicolo First Choice con una garanzia di sei mesi sulla trasmissione. In opzione, sono disponibili altri contratti di riparazione e manutenzione e programmi di finanziamento tramite la captive Paccar Financial. La gamma completa di veicoli First Choice, insieme a una descrizione dettagliata e alle immagini, sono disponibili nel sito internet www.dafusedtrucks.com.

MAN TRUCK & BUS

Specialisti anche con veicoli usati

I truck **Man** sono oggetto di particolari attenzioni anche nell'ambito del settore dell'usato. Sopra, un **TGX** Euro 5 e, sotto, un **TGS**.

MAURO ZOLA
VERONA

Anche Man Truck & Bus Italia punta decisa sul mercato dei camion di seconda mano, che in questi anni difficili si sta rivelando molto più di un ripiego. Per meglio sfruttarne tutte le opportunità il costruttore ha racchiuso le sue offerte sotto un marchio facilmente riconoscibile: Man TopUsed, che riguarda non soltanto i pesanti di linea ma anche motrici di ogni tonnellaggio, autobus, furgoni e perfino semirimorchi. Tutto ciò a patto che si tratti di veicoli che sono ancora di ottima qualità, anche con parecchi anni alle spalle, e magari in regola soltanto con le normative Euro 3 o Euro 4, del resto la necessità di spendere il meno possibile costringe a volte aziende pure virtuose a rivolgersi verso mezzi di una certa età.

In questo senso gli specialisti che operano nei centri TopUsed sono in grado di consigliare qualsiasi cliente, facendo in modo che trovi il mezzo che più gli si addice, anche in termini di allestimento. Se poi l'uso è davvero specifico, è possibile effettuare adattamenti o modifiche. Questo è possibile anche perché nei centri mirati o più in generale nella rete ufficiale dei concessionari Man sono a disposizione tantissimi mezzi. Utilizzando le connessioni europee si può infatti accedere alla più vasta disponibilità di seconda mano con impresso il marchio del Leone, ma anche ai modelli più richiesti di tutti gli altri marchi. Per tenersi sempre aggiornati su quanti e quali modelli sono disponibili, è sufficiente scaricare l'apposita applicazione nell'App Store.

L'ATTIVITÀ NON RIGUARDA SOLTANTO I VEICOLI PESANTI DI LINEA MA ANCHE MOTRICI DI OGNI TONNELLAGGIO, AUTOBUS, FURGONI E PERFINO SEMIRIMORCHI. A UNA SOLA CONDIZIONE: CHE SIANO MEZZI ANCORA DI OTTIMA QUALITÀ.

Per completare l'offerta non potevano poi mancare le proposte finanziarie della captive Man, che anche su autobus e camion usati propone diverse scelte, dai classici contratti di leasing ai finanziamenti, fino ai semplici prestiti. Anche in questo caso, per trovare la soluzione migliore è sufficiente rivolgersi al personale del programma TopUsed. Una volta acquistato l'usato garantito Man, il cliente può contare sull'intera rete di assistenza del costruttore tedesco, che in totale a livello europeo consta di oltre duemila officine, buona parte delle quali dotata del servizio Man Mobile24 e quindi in grado di entrare in azione in tempi molto ridotti.

Anche per quanto riguarda l'usato, dunque, il network Man assicura un servizio di assistenza di prima qualità per i trasportatori che scelgono un veicolo di seconda mano, così come avviene quotidianamente per i clienti del nuovo. Una garanzia e un rispetto che non passano inosservati.

INTERVISTA

Roberto Gugliarda: "La garanzia di un elevato livello di professionalità"

M. ZOLA
VERONA

Per capire meglio come è organizzato il costruttore tedesco nel comparto usato abbiamo interpellato Roberto Gugliada, responsabile del programma Man TopUsed per l'Italia

In che modo avete sviluppato il vostro servizio relativo all'usato?

"In Italia come in tutto il resto d'Europa, Man è presente con il marchio TopUsed. Dal punto di vista logistico invece dispone di due filiali dedicate, che si trovano a Piacenza e ad Anagni".

Nell'ambito del programma TopUsed che cosa garantite in più ai clienti del vostro usato?

"Oltre ad un ampia scelta di veicoli che possiamo tranquillamente definire di prima qualità, principalmente autocarri e autobus, ma anche rimorchi, possiamo disporre di una garanzia sui veicoli usati sia di linea che della gamma cava/cantiere. Garanzia gestita direttamente attraverso la rete di officine autorizzate. Inoltre vorrei sottolineare che siamo stati una delle prime case costruttrici ad offrire questo tipo di pacchetto già a partire dal 2005".

Quali sono le caratteristiche che richiedete a un veicolo per entrare nel vostro programma usato?

"Non ci sono caratteristiche particolari. Soltanto per poter contare su di una garanzia il veicolo usato deve rispondere a due parametri fondamentali, che sono l'anzianità di servizio, che non deve essere superiore ai 54 mesi, ed un chilometraggio non superiore ai 650.000 km. Questo almeno per i veicoli da linea, mentre per le altre gamme abbiamo dei parametri più bassi".

Provvedete a effettuare una revisione specifica sui veicoli usati destinati a entrare a far parte del vostro programma TopUsed?

"Tutti i camion che entrano nel nostro stock vengono visionati da un ente rettificatore esterno indipendente, come ad esempio Dekra o Tüv. Questo per garantire le maggiori garanzie al cliente".

In che modo è coinvolta la rete dei concessionari?

"Ci rivolgiamo ai nostri partners di vendita sul territorio offrendo loro la possibilità di avere la garanzia usato su tutti i veicoli Man di seconda mano che fanno parte del loro stock, ovviamente a condizione che rispettino i parametri sopra menzionati. In più hanno la possibilità, interagendo con la rete di effettuare una ricerca del veicolo usato più adatto al loro cliente su tutto il territorio europeo".

Disponete quindi di un sito internet dedicato?

"La ricerca dei veicoli può essere effettuata sul sito www.man-topused.it in cui può essere verificata l'effettiva disponibilità di veicoli usati in tutti i paesi dove il marchio Man è presente".

Il vostro servizio tratta soltanto camion di seconda mano del marchio Man oppure anche degli altri costruttori?

"Ovviamente la maggior disponibilità riguarda i camion o autobus Man, tuttavia agendo come supporto alle vendite dirette, si possono trovare veicoli di tutte le marche".

Avete previsto anche un'offerta finanziaria specifica per l'usato?

"Per il momento non sono previste soluzioni specifiche, restano le classiche offerte finanziarie della nostra captive".

Come sta funzionando il settore in questi anni difficili?

"Direi che al contrario del nuovo, la richiesta di un buon usato non è quasi mai mancata, anche se oggi i camion maggiormente richiesti sono compresi in una fascia di prezzo che va dai 20.000 ai 30.000 euro, quelli che permettono di avere una rata del finanziamento più contenuta. Inoltre per veicoli con età compresa tra i 7-10 anni, lo sbocco naturale è diventato l'export verso il Medio Oriente".

Quanto incide l'usato sul fatturato della filiale italiana?

"In cifre direi che l'usato rappresenta all'incirca il 10 per cento del fatturato globale della Man Italia".

A che risultati puntate invece per quest'anno?

"Il nostro primo obiettivo è quello di poter offrire sempre alla nostra clientela un elevato livello di professionalità in tutti gli aspetti, sia commerciali, sia di post-vendita. Vorremmo inoltre migliorare la quota di clienti finali, proponendo veicoli ricondizionati affidabili con caratteristiche pari ad un camion nuovo, ed essere riconosciuti come partner dai nostri clienti e non semplicemente come un punto vendita".

IL MIGLIORE.
IL TGX EFFICIENTLINE.

Quando si tratta di risparmiare carburante, il MAN TGX EfficientLine è davanti a tutti. Un fatto recentemente dimostrato anche dall'autorevole rivista tedesca "Trucker" che nel suo usuale test su strada ne ha confermato il primato. Con un valore record di 25,2 litri ogni 100 km, il TGX EfficientLine Euro 6 lascia tutti dietro. Così, se state cercando il meglio in tema di efficienza, sapete su chi contare.

Scoprite cos'altro può fare MAN per voi grazie alle soluzioni di trasporto integrate che includono finanziamento, contratto di assistenza e gestione telematica del mezzo. MAN. Semplicemente efficiente.

Numero Verde
800-592620

MAN

DAIMLER TRUCKS NORTH AMERICA

Il mercato premia Freighliner Cascadia Evolution

GIANCARLO TOSCANO
PORTLAND

È partita bene l'avventura sul mercato del Freightliner Cascadia Evolution, nuovo prodotto di punta della gamma Daimler Trucks North America: dall'avvio della produzione lo scorso marzo, la sussidiaria americana del Gruppo Daimler ha consuntivato ordini per oltre 15mila esemplari del nuovo pesante in tutta la regione Nafta (Stati Uniti, Canada e Messico). Daimler Trucks North America ha così incrementato la sua quota di mercato nella classe di peso 8 del 6,3 per cento fino al 38,1 per cento totale nel primo semestre del 2013. Nello stesso periodo del 2012 la quota era infatti del 31,8 per cento.

Il positivo feedback dei clienti attesta il valore dell'avanzata tecnologia Daimler. Grazie al nuovo propulsore Detroit DD15 con Daimler BlueTec e alle caratteristiche aerodinamiche della nuova gamma di modelli, i clienti beneficiano di un ulteriore risparmio di carburante di circa il 7 per cento. "Il nostro obiettivo - ha dichiarato Martin Daum, Presidente e Ceo di Daimler Trucks North America è quello di offrire i prodotti e le tecnologie più economici e più innovativi che contribuiscono nei fatti al successo dei nostri clienti. Il Freightliner Cascadia Evolution è un eccellente esempio di questa strategia".

Daimler Trucks North America è l'unico costruttore di truck nella regione Nafta a produrre una driveline completamente integrata a partire da un'unica fonte (il brand Detroit all'interno del Gruppo Daimler), assicurando così un'ottimale sincronizzazione di tutti i componenti della driveline stessa per il massimo beneficio degli utilizzatori finali. "I componenti powertrain di Detroit sono disponibili per tutta la famiglia di prodotto Diamler Trucks North America - ha detto ancora Daum - dai truck Freightliner e Western Star fino a Thomas Built Buses. La positiva acquisizione ordini e il 75esimo anniversario della compagnia illustrano chiaramente cosa il personale della sussidiaria Detroit Diesel Corporation sono in grado di fare. Questo è un dato di fatto riconosciuto non solo da me ma anche dai nostri soddisfatti clienti". Detroit Diesel Corporation ha finora costruito oltre 4 milioni di motori nel suo stabilimento di Redford, nello stato del Michigan, a partire dal 1938. Con un investimento di oltre 750 milioni di dollari negli ultimi dieci anni Daimler Trucks North America ha trasformato l'impianto produttivo in uno dei migliori stabilimenti del mondo.

Daimler Trucks North America ha sede a Portland, nell'Oregon, ed è leader nella produzione di truck di gamma media e pesante in Nord America. I marchi di riferimento sono Freightliner, Western Star e Thomas Built Buses.

Nel primo semestre dell'anno in corso ha venduto 56.700 unità negli Stati Uniti, mantenendo quindi il livello stabile di vendite registrato l'anno precedente (55.900 unità). Nell'intero 2012, le vendite sono state 135mila in tutta la regione Nafta e 113.800 nel solo mercato statunitense.

ORDINI PER OLTRE 15MILA UNITÀ DEL NUOVO MODELLO DELLA FAMIGLIA FREIGHTLINER. DAIMLER TRUCKS NORTH AMERICA INCREMENTA LA SUA QUOTA DI MERCATO NELLA CLASSE DI PESO 8 DEL 6,3 PER CENTO FINO AL 38,1 PER CENTO TOTALE REGISTRATO NEL PRIMO SEMESTRE DEL 2013.

Daimler Truck North America ha sede a Portland ed è leader nella produzione di truck di gamma media e pesante.

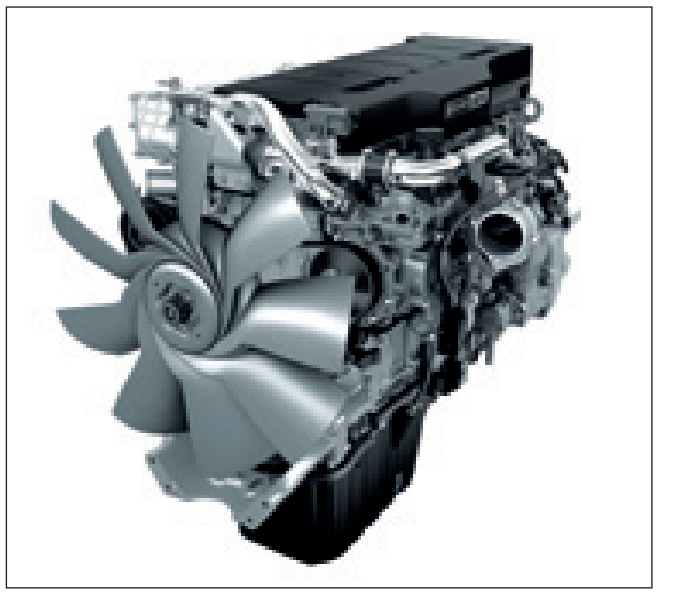
IL MONDO DEI TRASPORTI
MENSILE DI POLITICA, ECONOMIA, CULTURA E TECNICA DEL TRASPORTO

DIRETTORE RESPONSABILE
Paolo Altieri
DIREZIONE, REDAZIONE E AMMINISTRAZIONE
Via Ramazzotti 20 - 20900 Monza
Tel. 039/493101 - Fax 039/493103
e-mail: info@vegaeditrice.it
SEDE LEGALE
Via Stresa 15 - 20125 Milano
EDITORE Vega Editrice
PRESIDENTE Luisella Crobu
DIRETTORE EDITORIALE Cristina Altieri
CONDIRETTORE EDITORIALE Vincenzo Lasalvia
PUBBLICITÀ
Vega Editrice srl: Via Ramazzotti 20 - 20900 Monza
Tel. 039/493101 - Fax 039/493103
PROMOZIONE Piero Ferrari
ART DIRECTOR Renato Montino
IMPAGINAZIONE E FOTOCOMPOSIZIONE
Varano, Busto Garolfo (Milano)
STAMPA
Eurgraf, Cesano Boscone (MI)

Il Mondo dei Trasporti è registrato presso il Tribunale di Milano numero 327 del 4/5/1991 - Abbonamento annuo: Italia Euro 50,00, estero: Euro 130,00 - Banca d'appoggio: UniCredit Banca - Agenzia 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).

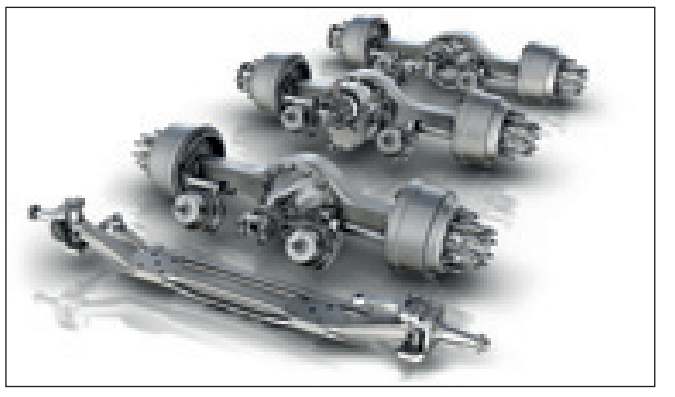
DETROIT DIESEL

DAL 1938 MANIFESTO DI ECCELLENZA MOTORISTICA



La storia di Detroit Diesel inizia nel 1938 quando la General Motors costituisce la GM Diesel Division, il nucleo originario dell'odierna Detroit Diesel Corporation. Il primo modello prodotto è la serie 71. Dopo la conclusione della Seconda Guerra Mondiale, GM Diesel prende atto delle crescenti opportunità offerte dal mercato truck e così inizia a sviluppare motori per mezzi pesanti arrivando a soddisfare nuovi clienti al di fuori di GM a partire dal 1955.

Nel 1965 GM Diesel si trasforma in Detroit Engine Division, cinque anni dopo General Motors rafforza ulteriormente la compagnia con l'ingresso della Allison Division (trasmissioni e turbine) dando vita formalmente alla Detroit Allison Division. Nei primi anni Ottanta, la produzione di motori diesel viene scorporata rimanendo alla Detroit Allison Division mentre la produzione di motori a turbina rimane alla Allison Division. Il 1° gennaio 1988, grazie alla joint venture tra Penske Corporation e General Motors, nasce la Detroit Diesel Corporation, ovvero il successore della Detroit Allison Division.



Nuovo cambiamento nell'ottobre 2000: l'allora DaimlerChrysler completa l'offerta per l'intero pacchetto azionario della Detroit Diesel Corporation, compreso il 48,6 per cento detenuto da Penske Corporation. In seguito all'acquisizione, DaimlerChrysler consolida la produzione di motori e altri componenti powertrain, compresi i motori industriali Detroit e Mercedes-Benz, all'interno della Commercial Vehicle Division sotto l'ombrello della nuova business unit denominata DaimlerChrysler Powersystems. Il passaggio successivo per Detroit Diesel Corporation è il ruolo di affiliata di Daimler Trucks North America.

Oggi la compagnia è indicata semplicemente come Detroit per includere tutta la complessa produzione motoristica. Detroit, con quartier generale a Detroit, nel Michigan, è leader mondiale nell'industria del motore diesel, degli assali e delle trasmissioni.

Alte prestazioni.
Bassi consumi.

Il nuovo Actros. Una nuova dimensione della redditività.

Riduzione dei consumi fino al 7% in Euro V e fino al 5% in Euro VI rispetto al predecessore con motorizzazione Euro V: grazie a numerose innovazioni tecniche il nuovo Actros permette di risparmiare sui costi di gestione ad ogni km di percorso. E con il FleetBoard®, ora di serie, potete ridurre ulteriormente i consumi anche del 10%. Il risultato: una soluzione completa per una redditività straordinaria. Ora presso il vostro Concessionario di fiducia Mercedes-Benz e all'indirizzo www.mercedes-benz.it/truck

BLUE EFFICIENCY POWER

Un marchio della Daimler AG

Euro VI Da oggi con incentivi statali di € 7.000.

Mercedes-Benz
Trucks you can trust

IVECO

Progetto Vector

URBANO LANZA
TORINO

Ultimo step per il progetto Vector 2015, coordinato da Iveco e cofinanziato dal Ministero dello Sviluppo Economico nell'ambito del bando Industria 2015. Il risultato finale sono due prototipi di veicoli eco-compatibili, uno su base Eurocargo e uno su base Stralis, studiati appositamente per un utilizzo in ambito urbano, come la consegna delle merci oppure i servizi accessori come la raccolta rifiuti. Coordinato da Iveco, il progetto vede coinvolti altri venti partner, tra i quali il Centro Ricerche Fiat, tutta una serie di piccole e medie imprese in grado di fornire prodotti molto specializzati e le università di Catania e di Parma. Il tutto ha permesso di creare una filiera che avesse come comune denominatore l'eccellenza industriale legata a nuovi progetti di mobilità.

Per raggiungere questo risultato sono stati realizzati due prototipi che sfruttano al meglio trazioni ibride alternative e soluzioni tecnologiche avanzate, che li rendono insuperabili sotto il profilo ambientale sia in termini di riduzione delle emissioni inquinanti che nel miglioramento del livello dei consumi.

Nel primo caso è stato utilizzata una trazione mista Diesel - elettrica, mentre il secondo prototipo monta un sistema Diesel - idraulico. Proprio il livello delle trazioni consente già di per sè di ridurre in maniera significativa i consumi di gasolio, sfruttando per la ricarica delle batterie di bordo il recupero dell'energia in frenata. Ma l'innovazione non si ferma alle sole trazioni. Anzi, alcuni componenti sono ancora più rivoluzionari, come il sistema di refrigerazione a CO_2, oppure la pannellatura usata per l'isolamento acustico della cabina e ottenuta lavorando materiali riciclati. Il punto di massima sintesi è rappresentato dall'uso di pannelli solari fotovoltaici installati sulla carrozzeria per migliorare il bilancio energetico del veicolo, che monta una soluzione di allestimento per il trasporto di merci refrigerate.

Altri contenuti riguardano l'ergonomia, che può contare su un nuovo freno di stazionamento elettrico, un modello di volante inedito con mozzo centrale fisso, ma soprattutto un'architettura del veicolo ottimizzata per il contesto urbano, insieme a un sistema di filtraggio dell'aria con filtri elettro-statici e perfino nuovi sedili con tessuti anti-macchia.

Naturalmente in tutto questo discorso non è stato tralasciato il tema della sicurezza: i due prototipi in mostra alla presentazione erano infatti equipaggiati con tutta una serie di sistemi di sicurezza preventiva, tra cui un modello di Emergency Braking progettato per l'utilizzo in ambito urbano, in grado di prevenire le possibili collisioni frontali, e un sistema monocamera di "Vulnerable Road Users" che migliora la visibilità laterale ed è quindi in grado di proteggere pedoni e ciclisti durante le fasi di ripartenza del veicolo, cioè in un momento di potenziale pericolo per gli utenti della strada.

SARÀ COMPLETATO NEL 2015. INTANTO SONO STATI REALIZZATI DUE PROTOTIPI DI VEICOLI ECO-COMPATIBILI, UNO SU BASE EUROCARGO E UNO SU BASE STRALIS, STUDIATI APPOSITAMENTE PER UN UTILIZZO IN AMBITO URBANO, COME LA CONSEGNA DELLE MERCI O LE ATTIVITÀ RELATIVE AI SERVIZI ACCESSORI COME LA RACCOLTA RIFIUTI.

Sopra e in alto i due prototipi di veicoli eco-compatibili per utilizzo urbano realizzati su base **Iveco Eurocargo** e **Stralis**.

LE SOLUZIONI TECNOLOGICHE

GUERRA TOTALE A CONSUMI ED EMISSIONI

Scendendo nel dettaglio delle trazioni utilizzate nell'ambito del progetto Vector, quella ibrido elettrica è montata in parallelo e si dimostra particolarmente efficace nella distribuzione urbana, quando cioè la velocità media è piuttosto bassa e si utilizza in maniera massiccia il sistema Stop&Start. In questo modo si ottiene un risparmio sui consumi e sulle emissioni del 25 per cento, grazie anche alle partenze, che avvengono sempre in modalità elettrica, oltre che al sistema di frenata rigenerativa, attraverso cui si ricaricano costantemente le batterie.

Ancora più avanzato ed efficace il sistema di trazione ibrido idraulico, in cui i due elementi vengono montati in serie e che rivela tutte le sue qualità quando applicato alla raccolta rifiuti, cioè con velocità media piuttosto ridotta e numerosi arresti con successive ripartenze. In questo caso a risultare vincente è l'alto livello di recupero energetico che si ottiene in frenata. Il consumo di carburante e di conseguenza il livello delle emissioni si riduce fino a un eccellente 35 per cento, con punte in condizioni ottimale che sfiorano il 45 per cento. Il tutto con un'efficienza garantita dalla trazione idrostatica e dal sistema di guida direct drive di tipo meccanico, che entra in azione quando si raggiungono le velocità più elevate. L'insieme dei due componenti fa inoltre sì che la produttività cresca anche del 15 per cento.

Oltre alla trazione sono molti i componenti innovativi che trovano posto sui due veicoli test, ad esempio lo Pneumatic Booster System, un dispositivo montato tra il refrigeratore del turbocompressore e il collettore d'aspirazione, che ha lo scopo di fornire al motore aria compressa supplementare. Durante l'accelerazione infatti questo eroga aria fredda che riduce il tempo necessario per raggiungere la coppia massima (con un miglioramento in salita fino al 60 per cento), incrementando le prestazioni ma soprattutto eliminando il ritardo del turbo. Allo stesso modo aumentando la portata in peso del gas di scarico riduce il tempo per raggiungere il regime ideale di giri del motore, tutto ciò con un ulteriore contenimento dei consumi ma soprattutto delle emissioni nei transitori per un buon 35 per cento.

Altrettanto importante si rivela l'adozione di un bloccaggio del differenziale elettromagnetico, completamente integrato all'interno del ponte posteriore, il che consente di utilizzare cilindri attuatori di maggiori dimensioni, perlomeno quando il veicolo implementato monta freni a disco. Grazie a ciò viene semplificato l'intero sistema pneumatico del camion, oltre che ridotto il numero di componenti del differenziale. All'atto pratico si può gestire in automatico il bloccaggio del differenziale in funzione dell'aderenza del camion, ad esempio quando entra in funzione il dispositivo Asr, potendo inoltre integrare il sistema di controllo sulle centralina dell'Ebs. Più particolare e inconsueta la scelta di dotare i veicoli di un volante a mozzo fisso, con l'obiettivo di ottimizzarne l'ergonomia; la nuova disposizione del sistema di trasmissione permette inoltre di realizzare il cuscino dell'airbag in forme asimmetriche. In questo modo può essere ridotto il numero dei connettori, e i comandi si possono integrare sul mozzo dello sterzo invece di distribuirli sulla plancia.

Il livello di innovazione sui veicoli test della serie Vector è tale da coinvolgere i materiali stessi con cui il camion è costruito, i pannelli ad esempio sono diventati più leggeri e realizzati in materiali riciclabili. Per l'assemblaggio delle pannellature e del pavimento della carrozzeria per il mezzo dedicato al trasporto refrigerato, sono stati usati pannelli in resina epossidica, con nel pavimento una serie di inserti in alluminio per diminuire i ponti termici e il peso. L'elevato grado d'impregnazione della resina ha permesso poi di utilizzarne il 30 per cento in meno per coprire la superficie utile. I pannelli sono stati assemblati con un nuovo sistema che abolisce i rinforzi in vetro e in resina poliestere. L'aggiunta di un controtelaio in alluminio, assemblato mediante una chiodatura di tipo Bob Tail ha inoltre permesso di ridurre circa 90 kg di peso rispetto al consueto acciaio saldato a cui si aggiungono i 100 kg in meno dovuti alla pannellatura.

NUOVO STRALIS HI-WAY E6

CAMPIONE DI PRODUTTIVITÁ.

L'UNICO EURO 6 CON TECNOLOGIA HI-eSCR AD ALTA EFFICIENZA

3 ANNI DI GARANZIA INCLUSA

FINO A 7.700 € DI INCENTIVI STATALI PRENOTABILI

- Hi-Technology & Telematics - touch screen con sistema di navigazione IVECONNECT e valutazione dello stile di guida (DSE), lo strumento per la riduzione dei consumi.
- Hi-Performance & Efficiency - prestazioni eccellenti senza perdere di vista i consumi e l'ecologia.
- Hi-Comfort & Ergonomics - cabina progettata sulle esigenze del cliente per rendere ogni viaggio più piacevole e confortevole.

Nuovo Stralis Hi-Way Euro 6: Campione di produttività.

Numero verde 800-800288

STRALIS 2013 TRUCK OF THE YEAR

IVECO

WWW.IVECO.IT

Garanzia 3 anni sulla catena cinematica. Dettagli della copertura disponibili presso le concessionarie Iveco aderenti. Dettagli sul contributo statale erogato in base alle disposizioni previste dal Decreto interministeriale 13 marzo 2013, n. 92.

DAIMLER TRUCKS ASIA

Fuso leader in Indonesia

GUIDO PRINA
JAKARTA

Una leadership conquistata sul campo quella di Mitsubishi Fuso in Indonesia, importante mercato di esportazione del brand nipponico del Gruppo Daimler. Il milionesimo truck Fuso venduto in Indonesia suggella un cammino evolutivo che ha consentito a Fuso, presente in Indonesia fin dal 1970, di essere il costruttore leader sul mercato locale in tutti i segmenti truck, con una quota di mercato del 45,8 per cento nel periodo gennaio-agosto 2013. Il Canter è top seller con una quota del 52,5 per cento nel segmento light truck.

"Un milione di truck Fuso venduti in Indonesia è la prova che abbiamo i prodotti giusti da offrire ai nostri clienti - ha dichiarato Albert Kirchmann, Direttore di Daimler Trucks Asia nonché Presidente e Ceo di Mitsubishi Fuso Truck and Bus Corporation - L'Indonesia è un mercato importante per la nostra strategia di espansione e un paese che è già al terzo posto nella classifica dei più grandi mercati per light trucks a livello mondiale".

Per partecipare da protagonisti alla crescita di mercati come l'Indonesia, Mitsubishi Fuso Truck and Bus Corporation e Daimler India Commercial Vehicles stanno sempre più rafforzando il loro business asiatico sotto l'ombrello di Daimler Trucks Asia. Insieme le due consociate di Stoccarda hanno puntano a vendere 290mila unità entro il 2020. Mentre un tasso moderato di crescita è previsto in Europa, Nord America e Giappone, Daimler Trucks intravede più promettenti prospettive d'incremento in mercati emergenti come Brasile, Russia e Cina così come in Asia e Africa. I mercati del Sud-Est asiatico offrono un significativo potenziale nel lungo periodo. Secondo alcune ricerche, per l'intera regione del Sud-Est asiatico ci si aspetta un incremento dal 20 al 30 per cento entro il 2020 nelle vendite annuali di truck.

Per sostenere la loro presenza nei mercati in crescita, Mitsubishi Fuso Truck and Bus Corporation e Daimler India Commercial Vehicles stanno anche puntando su una gamma prodotti integrata che offra una più ampia diversità di proposte e su un network produttivo ottimizzato che ha eletto gli impianti di Kawasaki, in Giappone, e Chennai, in India, come primari centri di produzione. Attraverso le attività in cooperazione delle due aziende nelle aree dello sviluppo prodotto, produzione e commesse, Daimler Trucks Asia mette a frutto i loro punti di forza. In ogni caso, Mitsubishi Fuso Truck and Bus Corporation e Daimler India Commercial Vehicles continuano a operare come consociate indipendenti di Daimler AG.

Dallo scorso maggio, lo stabilimento di Chennai sta producendo cinque nuovi modelli di punta di Fuso destinati all'esportazione. "Con Daimler Trucks Asia abbiamo portato le nostre operazioni a un livello superiore con l'obiettivo di supportare i clienti vecchi e nuovi in Asia e Africa con i prodotti giusti e con il miglior servizio - ha detto ancora Kirchmann - Con l'unione delle forze di Mitsubishi Fuso Truck and Bus Corporation e Daimler India Commercial Vehicles siamo ben posizionati e un passo avanti rispetto alla concorrenza nel concretizzare nuovi progetti".

Mitsubishi Fuso Truck and Bus Corporation è attualmente presente in più di 30 mercati africani. L'impianto di Kawasaki provvede a fornire truck completi o kit di assemblaggio che vengono impiegati in diversi siti di produzione finale in Africa. La società ha in programma di inserire ulteriori mercati nel network di competenza con l'ambizioso obiettivo di coprire tutto il potenziale di vendita nel continente nero. Senza contare che l'estesa gamma truck Fuso costruita in India ha iniziato a essere proposta su selezionati mercati di esportazione come Kenya e Zambia. Il Kenya è un mercato promettente per Daimler Trucks Asia. Qui Mitsubishi Fuso Truck and Bus Corporation è già oggi uno dei players più importanti. Una partnership siglata con il distributore Simba Colt Motors di Nairobi è attiva fin dal 1968. Simba Colt Motors ha un network formato da una dozzina di centri per la vendita e l'assistenza, che sono stati coinvolti nel progetto di vendita dei truck Fuso costruiti in India, il cui lancio sul mercato è avvenuto agli inizi di settembre in occasione del più importante motor show dell'Africa orientale, il Total Motor Show di Nairobi.

"I truck Fuso hanno una lunga tradizione e sono ben apprezzati dai clienti keniani - ha commentato Adil Popat, Ceo di Simba Colt Motors - Con la nuova gamma proveniente dall'India saremo in grado di offrire ai nostri clienti una più ampia possibilità di scelta di modelli che sono stati idealmente concepiti per soddisfare le esigenze di questo mercato".

In Zambia, nell'Africa australe, la Southern Cross Motors con ufficio a Lusaka è partner di Fuso dal 2010. Ha iniziato a proporre i nuovi veicoli Fuso alla fine di settembre. Per incrementare ulteriormente le unità vendute in Africa, Daimler Trucks sta offrendo un variegato portfolio prodotti adatti a diversi campi di applicazione e nel contempo sta costruendo un solido network di vendita e assistenza.

IL MILIONE DI VEICOLI VENDUTI SUGGELLA IL CAMMINO EVOLUTIVO E LA LEADERSHIP DEL BRAND NIPPONICO DEL GRUPPO DAIMLER CHE HA CONQUISTATO UNA QUOTA DI MERCATO DEL 45,8 PER CENTO NEI PRIMI OTTO MESI DEL 2013.

I truck **Fuso** sono distribuiti in Kenya dalla **Simba Colt Motors**.

SUCCESSO DELLA GAMMA FUSO ANCHE IN OCEANIA

Cinquantamila Canter venduti in Australia

Il nome Fuso echeggia anche nelle lontane terre dell'Oceania. Mitsubishi Fuso Truck and Bus Corporation ha celebrato una pietra miliare della sua presenza in Australia con la vendita del Canter numero 50mila che è andato ad arricchire la flotta della compagnia australiana di trasporti e logistica StarTrack che con presenza in ben 48 locations è uno degli operatori logistici più importanti del paese. La flotta include più di 3mila veicoli, più della metà dei quali sono Fuso Canter e Fuso Fighter. StarTrack ha firmato un ordine di 185 nuovi veicoli già dallo scorso gennaio. "Fuso Canter sta scrivendo da otto generazioni pagine di successo di Mitsubishi Fuso Truck and Bus Corporation - ha dichiarato Albert Kirchmann, Direttore di Daimler Trucks Asia nonché Presidente e Ceo di Mitsubishi Fuso Truck and Bus Corporation - I nostri clienti ci stanno dando positivi feedback a livello mondiale in particolare per quanto riguarda l'ottimizzazione del costo di possesso. Canter è sicuro, economico e supporta i nostri clienti nel loro business quotidiano". La prima generazione di Canter arrivò sul mercato giapponese nel marzo 1963. Cinquant'anni e otto generazioni dopo, Mitsubishi Fuso Truck and Bus Corporation sta celebrando il successo ineguagliato del light truck, venduto in oltre 3,7 milioni di unità in tutto il mondo. Con una storia quarantennale alle spalle in Australia, Fuso Canter è ormai diventato un prodotto popolare. Dal maggio 2011, in Australia è disponibile l'ottava generazione del celebre light truck nipponico. "Nella prima metà del 2013 - ha detto Richard Eyre, General Manager Fuso Trucks and Buses Australia - abbiamo significativamente incrementato la nostra quota di mercato nel segmento dei light truck a circa il 25 per cento. Gli ordini raccolti attesta la fiducia dei nostri clienti di lunga data per la gamma Fuso. Siamo orgogliosi di consegnare il modello Canter numero 50mila al nostro cliente storico StarTrack". "StarTrack - ha spiegato Stephen Cleary, Ceo di StarTrack - ha piena fiducia nel comfort, nell'affidabilità e nell'economia di gestione dei truck Fuso fin dal 1980. I veicoli ci aiutano nell'espandere il nostro business. Siamo molto contenti di annettere nella nostra flotta il Canter numero 50mila". Oltre ai veicoli tradizionali, StarTrack ha diverse dozzine di Canter Eco Hybrid. Dal 2011 l'azienda detiene la più grande flotta di veicoli ibridi in Australia.

L'ANNIVERSARIO È D'ORO, L'OFFERTA INESTIMABILE.

PER I SUOI 50 ANNI, IL NUOVO CANTER A CONDIZIONI INCREDIBILI.

20.000 € IMPORTO TOTALE FINANZIATO*

T.A.N. FISSO 3,90%*

RATA 334 €*

*Per i soli Canter TF 3S13 con cambio manuale in pronta consegna. Esempio di service leasing agevolato su Canter 3S13. Importo totale finanziato 20.000,00 euro. Prezzo di listino 26.660,00 euro. Anticipo 6.660,00 euro; riscatto 6.398,40 euro; durata 48 mesi e 240.000 km totali; 47 canoni mensili da 334,00 euro; T.A.N. fisso 3,90%, T.A.E.G. 4,95%, di cui spese d'istruttoria 350,00 euro; imposta di bollo 16,00 euro e RID 2,20 euro per ogni incasso. I valori sono IVA esclusa. Offerta valida fino al 31/12/2013, salvo approvazione di Mercedes-Benz Financial Services Italia S.p.A. Fogli informativi disponibili presso le concessionarie Mercedes-Benz e sul sito internet della Società. Messaggio pubblicitario con finalità promozionale.

www.fuso-trucks.it

FUSO

DAIMLER

Mezzo secolo di pesanti

FABIO BASILICO
WÖRTH

LO STABILIMENTO DAIMLER DI WÖRTH, IL PIÙ GRANDE IMPIANTO DI ASSEMBLAGGIO DI VEICOLI INDUSTRIALI DEL MONDO, CELEBRA I SUOI PRIMI 50 ANNI CON UN PRIMATO INVIDIABILE: SONO OLTRE 100MILA I TRUCK PRODOTTI OGNI ANNO.

Tutto il Gruppo Daimler va giustamente fiero dello stabilimento di Wörth, da sempre dedicato alla produzione di truck, e oggi il più grande impianto per l'assemblaggio di veicoli industriali del mondo. Un traguardo di tutto il rispetto che giunge al culmine di 50 anni di onorata attività. Gli oltre 11.500 collaboratori che lavorano a Wörth sono impegnati oltre che con i modelli Mercedes-Benz Actros, Arocs, Axor, Antos e Atego, anche con i veicoli della gamma Mercedes-Benz Special Trucks (Unimog, Econic e Zetros). Sono oltre 100mila i truck prodotti ogni anno a Wörth.

Il 1° ottobre 1963 il nuovo stabilimento di Wörth dedicato ai truck dell'allora Daimler-Benz AG inizia a produrre cabine per autocarri. La storia dello stabilimento ha inizio però nel 1960, quando Daimler-Benz AG acquista un sito industriale di dimensioni pari a 1,5 milioni di metri quadrati dal comune di Wörth, nei pressi di Karlsruhe. Inizialmente la cosiddetta "isola di Wörth" sul Reno avrebbe dovuto ospitare unicamente una fabbrica di motori che al tempo avrebbe dato lavoro a un centinaio di persone. Tuttavia, è proprio in questo periodo che Mercedes-Benz decide di modificare la dotazione dei propri stabilimenti nel settore dei veicoli industriali per una maggiore competitività futura. La nuova strategia prevede che motori e autobus vengano prodotti a Mannheim lasciando alle linee di Wörth la produzione dei veicoli industriali. La ristrutturazione ha luogo gradualmente e dall'ottobre 1963 a Wörth vengono prodotte solo le cabine di guida degli autocarri la cui lavorazione prosegue rispettivamente nei siti di Gaggenau (autocarri pesanti) e Mannheim (autocarri medi). Nel primo anno di attività lasciano le linee di Wörth circa 22mila cabine. Nel dicembre del 1964, alle competenze dello stabilimento si aggiungono allestimenti degli interni e verniciatura finale. Nello stesso anno viene però anche presa la decisione definitiva di concentrare su Wörth l'intera produzione e l'assemblaggio finale dei veicoli pesanti, a eccezione di Unimog che continua a essere prodotto a Gaggenau.

Oltre al padiglione di assemblaggio di 750 metri di lunghezza (successivamente ampliato a 1.000 m) per 50 di larghezza, Wörth ospita anche la costruzione di edifici amministrativi, un'officina per la formazione e una mensa. Il nuovo sito è inizialmente progettato per una capacità di 48mila veicoli all'anno. Un traguardo che viene raggiunto già nel 1966 quando si aggiunge la produzione di autocarri medi e di kit CKD (Completely Knocked Down) destinati agli stabilimenti di assemblaggio di tutto il mondo. A partire dal 1969 la capacità di Wörth passa gradualmente a 100mila unità l'anno. Ma già nel 1975 Mercedes-Benz supera questa soglia raggiungendo i 105.200 truck prodotti. Sono questi gli anni in cui lo stabilimento di autocarri nella regione del Palatinato si consolida come cuore pulsante globale della divisione veicoli industriali Daimler-Benz. Nel 1973 le linee di Wörth "sfornano" il truck numero 500mila.

Negli anni Settanta le linee dello stabilimento sono dedicate soprattutto agli autocarri pesanti con cabina avanzata della Nuova Generazione (NG) che dal 1973 adottano un processo produttivo molto più flessibile in ottemperanza a una severa logica modulare. Negli anni Ottanta, i modelli NG vengono sostituiti prima dalla generazione NG 80, poi, nel 1988, dalla serie SK ("Schwere Klasse" o classe pesante). Nel segmento compreso tra le 6,5 e le 13 tonnellate di peso complessivo, a partire dal 1984 la serie LK ("Leichte Klasse" o classe leggera) stabilisce nuovi standard di riferimento.

Negli anni Ottanta Daimler ravvisa la necessità di adattare gli impianti produttivi per garantire la realizzazione di un numero sempre maggiore di varianti nella gamma di modelli, fino alla produzione di una scocca più flessibile. Mercedes-Benz inaugura quindi nel 1992 un impianto complementare nel quale possano essere saldate tutte le varianti di cabina. Vengono inoltre ottimizzati anche i processi relativi agli allestimenti degli interni delle cabine di guida. A cavallo tra XX e XXI secolo, Wörth è teatro di un'offensiva di modelli Mercedes-Benz senza precedenti nel settore dei veicoli industriali: nel 1996 debutta Actros, riprogettato da zero, al quale fanno seguito nel 1998 gli autocarri leggeri e medi della gamma Atego. Nel 2001 viene avviata la produzione di una serie pilota del nuovo truck Axor per il trasporto a medio raggio e il servizio di distribuzione pesante.

Nel 2002 una nuova tappa nel processo di evoluzione dell'impianto: il trasferimento della produzione di Unimog da Gaggenau a Wörth, dopo 51 anni e oltre 320mila veicoli assemblati. E nel 2003 Mercedes-Benz decide di trasferire da Zwickau a Wörth anche la produzione del modello Econic destinato al trasporto municipale. La produzione a Wörth di Unimog, Econic e Zetros, veicolo pesante a trazione integrale lanciato nel 2008, viene affidata alla divisione Mercedes-Benz Special Trucks (MBS). Inoltre, la già elevata competenza nella produzione di veicoli industriali viene potenziata dal 2008 con l'apertura del Development and Testing Centre per truck. Dal 2011 Mercedes-Benz sfrutta il periodo di transizione precedente l'entrata in vigore della normativa Euro 6 per la più grande offensiva di sviluppo di veicoli industriali della storia dell'azienda. Offensiva che prevede il completo rinnovamento della gamma in produzione a Wörth: nel 2011 fa il suo ingresso il nuovo Actros, sviluppato ex novo, per le lunghe percorrenze, cui segue Antos per il trasporto pesante nel servizio di distribuzione nel 2012, mentre nell'estate del 2013 tocca all'Arocs, specialista del cavacantiere. Senza contare il nuovo Atego.

Oggi lo stabilimento di Wörth si estende su un'area di 2,4 milioni di metri quadrati con una superficie dedicata alla produzione di ben 480mila metri quadrati dove ogni giorno nascono fino a 470 veicoli. Circa il 60 per cento della produzione viene esportato in oltre 150 Paesi. In Europa quasi un autocarro su tre tra le 6,5 e le 16 tonnellate proviene dallo stabilimento Mercedes-Benz, in Germania quasi uno su due.

Tre fasi della produzione della gamma **Atego** a Wörth: in alto, la linea di assemblaggio del 1966, in centro, la gamma 1974 e, sopra, quella relativa al 1984. A destra, veduta aerea dello stabilimento.

DAL 2012 VERNICIATURA TOTALMENTE AUTOMATIZZATA

PASSI DA GIGANTE NEL RISPETTO DELL'AMBIENTE

Nella fabbrica di Wörth la vernice viene applicata sugli autocarri in modo ancora più ecocompatibile. Una nuova linea di verniciatura totalmente automatizzata utilizza infatti la tecnologia ecologica della verniciatura a base d'acqua. Dal 2005 sono stati investiti più di 100 milioni di euro nella modernizzazione degli impianti di verniciatura di Wörth, di cui 15 milioni sono confluiti nella trasformazione della linea di verniciatura finale. La nuova linea dispone anche di un innovativo sistema di pulitura automatico che, prima della verniciatura, libera le carrozzerie da tutte le particelle di polvere.

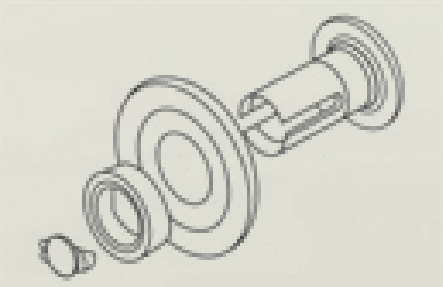
Di conseguenza, nella successiva fase di applicazione del colore non si verificano inclusioni e il risultato cromatico è brillante e duraturo. Per verniciare la cabina, dopo varie fasi di pulizia e sgrassatura, si procede innanzi tutto all'applicazione della mano di fondo mediante verniciatura cataforetica a immersione (KTL), un processo che permette di applicare elettrochimicamente uno strato di vernice su tutte le superfici interne ed esterne come trattamento delle cavità e protezione anticorrosione a lungo termine.

Il successivo processo di applicazione del filler, totalmente automatizzato con robot di verniciatura per le parti interne ed esterne, funge da strato intermedio che protegge la carrozzeria dai colpi di pietrisco e serve a compensare minime irregolarità.

Nell'ultima fase, tre linee di verniciatura automatizzate assicurano "just-in-time" che ogni veicolo arrivi nel colore desiderato dal cliente nella relativa area per il successivo allestimento interno della cabina.

I Ricambi Originali ti portano più lontano.

Per il tuo Truck scegli solo i Ricambi Originali Mercedes-Benz, pensati per lui da chi l'ha progettato per garantirti le prestazioni e l'affidabilità di cui hai bisogno quando lavori.
In più professionalità ed esperienza sono incluse nel prezzo. E se scegli i Ricambi Originali Reman aggiungi alla convenienza e all'attenzione per l'ambiente, la sicurezza di avere un componente sempre aggiornato secondo gli elevati standard Mercedes-Benz.



Sapevi che per viaggiare sicuro le Pastiglie Freno Originali sono fondamentali? Per questo Mercedes-Benz le sottopone a test in officina e su strada per migliaia di chilometri, affinché ti garantiscano frenate in totale sicurezza. In più, le Pastiglie Freno Originali sono pensate per adattarsi perfettamente al peso del tuo Truck e a tutti gli altri componenti del sistema frenante.

Mercedes-Benz

Un marchio Daimler

roncaglia@wijlkander

DAIMLER/RENAULT-NISSAN

Cooperazione senza confini

GUIDO PRINA
FRANCOFORTE

Squadra che vince non si cambia. L'accordo di collaborazione tra il Gruppo Daimler e l'Alleanza franco-nipponica Renault-Nissan prosegue a gonfie vele e incrementa addirittura la sua portata. Dieter Zetsche, Ceo di Daimler e Presidente di Mercedes-Benz Cars, e Carlos Ghosn, Presidente e Ceo dell'Alleanza Renault-Nissan, hanno dichiarato che la partnership tra le loro aziende sta avanzando velocemente e che il perimetro della collaborazione si sta allargando a livello globale. La partnership tra le tre aziende è cominciata nell'aprile 2010 con tre progetti importanti principalmente concentrati in Europa. Da allora, la gamma è salita a dieci progetti significativi, che includono importanti iniziative dal Nord America al Giappone. Inoltre, importanti business unit stanno collaborando nella condivisione di best practice e in altre forme di cooperazione.

"Mentre la nostra iniziale collaborazione era focalizzata principalmente su progetti europei, ora ci stiamo concentrando su sinergie in tutti i mercati chiave - ha detto Carlos Ghosn - Le più grandi economie di scala sono sempre globali". "Noi continueremo a cercare nuovi progetti da sviluppare insieme che abbiano senso per tutti i partner e, cosa più importante, per i nostri clienti", gli ha fatto eco Dieter Zetsche.

I due Ceo hanno citato la produzione congiunta dei motori quattro cilindri a benzina Mercedes-Benz a Decherd (Tennessee, USA) quale buon esempio di come i partner traggano profitto dalla cooperazione. A un anno e mezzo dall'inizio dei lavori nel maggio 2012, la costruzione della fabbrica per la produzione congiunta di motori quattro cilindri a benzina di Mercedes-Benz è ora completa. Le macchine per la produzione sono state installate e l'inizio della produzione è pianificato per metà 2014. I motori prodotti a Decherd saranno successivamente usati su Mercedes-Benz Classe C, che viene prodotta nel sito industriale Daimler di Tuscaloosa (Alabama, USA) e sui nuovi prodotti Infiniti, marchio premium di Nissan.

Lo sviluppo congiunto sta procedendo come da programma anche per una nuova famiglia di motori condivisi a tre e quattro cilindri a benzina con turbocompressore e iniezione diretta. I propulsori faranno uso delle più avanzate tecnologie e avranno consumi significativamente ottimizzati. Altro esempio della cooperazione di successo sullo sviluppo di motori è la nuova Infiniti Q50, che è stata presentata a Ginevra questa primavera e che è disponibile da questo autunno. È la prima automobile Infiniti ad avere un powertrain che include un motore diesel e una trasmissione automatica provenienti dalla cooperazione con Daimler. I primi veicoli derivanti dalla collaborazione, incluso il veicolo commerciale Mercedes-Benz Citan, sono già in strada. Inoltre, Infiniti proporrà un veicolo che utilizzerà componenti provenienti dall'architettura della berlina compatta di Daimler a partire dal 2015. La concept car Q30 è stata vista per la prima volta all'ultimo Salone di Francoforte.

La proficua cooperazione sta proseguendo anche nel campo dei veicoli commerciali. E' infatti pianificato che la divisione di Daimler Trucks Asia, Mitsubishi Fuso Truck and Bus Corporation (MFTBC), sia fornita di veicoli commerciali Nissan NV350 Urvan per essere venduti con il marchio Mitsubishi Fuso in selezionati mercati di esportazione. Questo tipo di fornitura strategica è stata implementata con successo fin dagli inizi del 2013 anche per veicoli industriali leggeri con l'obiettivo di espandere la loro gamma prodotti in nuovi segmenti. Il veicolo industriale leggero Fuso Canter Guts con carico utile di 2 tonnellate è fornito a Nissan e il veicolo industriale leggero Nissan Atlas F24 con carico utile di 1,5 tonnellate è fornito a Mitsubishi Fuso. Una fornitura incrociata che ammonta a circa 1.300 unità per il mercato giapponese.

Anche il progetto smart/Twingo sta procedendo come programmato. A breve sarà avviata la produzione della nuova smart a 2 posti nel sito industriale smart di Hamback (Francia) e della smart 4 posti e del modello successore di Renault Twingo nella fabbrica Renault di Novo Mesto (Slovenia). Il lancio sul mercato dei modelli è pianificato per la seconda metà del 2014. Le nuove generazioni di smart e di Renault Twingo sono sviluppate sulla base di un'architettura condivisa, anche rimarranno prodotti indipendenti con un'inconfondibile immagine di marca. Una showcar della nuova smart 4 posti ("smart fourjoy)" è stata presentata al Salone di Francoforte.

SI AMPLIA LA COLLABORAZIONE TRA IL GRUPPO TEDESCO E L'ASSE FRANCO-NIPPONICO: LA GAMMA DI PROGETTI SVILUPPATI CONGIUNTAMENTE SALE DA 3 A 10 ED È STATA COMPLETATA LA COSTRUZIONE DELLA FABBRICA PER LA PRODUZIONE UNIFICATA DI MOTORI LOCALIZZATA NEGLI STATI UNITI.

In alto, il **Mercedes-Benz Citan**, il cui progetto è nato dalla collaborazione con l'alleanza **Renault-Nissan**. Sopra, un esemplare del veicolo commerciale **Nissan NV350**.

COMMERCIALI

La strategia globale del gigante Daimler

Con le sue divisioni Mercedes-Benz Cars, Daimler Trucks, Mercedes-Benz Vans, Daimler Buses e Daimler Financial Services, il Gruppo Daimler è uno dei maggiori produttori di automobili "premium" e il più grande produttore mondiale di veicoli commerciali. Daimler Financial Services fornisce ai suoi clienti una gamma completa di servizi finanziari, fra cui finanziamento, leasing, assicurazione e fleet management. Con lo sviluppo di sistemi di guida alternativi, Daimler è in prima fila nell'investire in veicoli ibridi, motori elettrici e sistemi a cella a combustibile, con l'obiettivo di raggiungere sul lungo termine la mobilità a zero emissioni. Daimler vende i suoi veicoli e servizi in quasi tutti i paesi del mondo e ha stabilimenti produttivi in cinque continenti. La sua gamma attuale include, oltre alla marca di automobili Mercedes-Benz, i brand smart, Maybach, Freightliner, Western Star, Fuso, Setra, Orion e Thomas Built Buses. Nel 2012, il Gruppo tedesco ha venduto 2,2 milioni di veicoli. Le entrate totali sono state pari a 114,3 miliardi di euro.

Il **Canter Gutz**, leggero con carico utile di 2 tonnellate.

L'ALLEANZA RENAULT-NISSAN VENDE 1/10 DEI VEICOLI NEL MONDO

PARTNER STRATEGICI DAL 1999

L'Alleanza Renault-Nissan è una partnership strategica ormai consolidata tra la francese Renault e la giapponese Nissan, che insieme vendono 1/10 dei veicoli in tutto il mondo. Partner strategici dal 1999, Renault e Nissan hanno venduto, nel 2012, 8,1 milioni di veicoli in circa 200 paesi. Un risultato che pone Renault-Nissan al quarto posto assoluto tra i costruttori, dietro Toyota, General Motors e Volkswagen. Dalla sua creazione 14 anni fa, l'Alleanza multi-culturale tra Renault e Nissan si è sviluppata significativamente con collaborazioni strategiche con numerosi costruttori, incluso Daimler in Germania, Dong Feng in Cina e produttori regionali come Ashok Leyland in India. La consociata è anche proprietaria della russa AvtoVaz. I due costruttori, ormai integrati in termini di strategia globale, conservano tuttavia una forte indipendenza reciproca, sia sul piano dell'identità che della cultura aziendale. Quel che è certo è che Renault e Nissan hanno ampiamente beneficiato negli anni di tutti i vantaggi derivati dalla forza delle dimensioni aziendali. Le sinergie tra le due Case hanno raggiunto i 2,6 miliardi nel 2012: la condivisione di motori, piattaforme, costi di sviluppo, ingegnerizzazione, logistica e acquisti ha un peso sempre maggiore.

IL MIO CAMION
È UN CENTRO DI PROFITTO

RENAULT TRUCKS DELIVER

LUNGA DISTANZA
GAMMA T

renault-trucks.it

RENAULT TRUCKS

VOLVO TRUCKS

Autisti più sicuri

GIANCARLO TOSCANO
GÖTEBORG

La Casa svedese si è impegnata in una battaglia per la sicurezza che chiama in causa direttamente i conducenti (di mezzi pesanti e non) e i loro comportamenti alla guida. Se è vero che la cintura di sicurezza raddoppia le possibilità di sopravvivenza in caso d'incidente grave, è anche purtroppo vero che metà dei conducenti sceglie di non utilizzarla. "È un aspetto che Volvo Trucks desidera cambiare - ammette senza reticenze Carl Johan Almqvist, Traffic & Product Safety Director di Volvo Trucks - Se infatti più automobilisti indossassero le proprie cinture di sicurezza, si salverebbero più di 7mila persone all'anno solo in Europa. I conducenti professionisti dovrebbero essere d'esempio".

Le possibilità di sopravvivenza durante un incidente grave raddoppiano se il conducente o il passeggero utilizzano la cintura di sicurezza. È scritto a chiare lettere nel rapporto intitolato "Global Status Report on Road Safety 2013". Il rapporto sottolinea l'incremento dell'utilizzo delle cinture di sicurezza come uno degli aspetti fondamentali per il miglioramento della sicurezza stradale. Oggigiorno, in 111 paesi del mondo, esiste una legge che impone l'uso della cintura di sicurezza. A partire dal 2006, la UE ha reso obbligatorio l'uso della cintura per automobilisti e conducenti di camion.

"Negli ultimi anni - aggiunge Almqvist - l'uso della cintura di sicurezza tra i conducenti è aumentato, ma ne fa uso, comunque, meno della metà dei conducenti. E tutto ciò nonostante il fatto che sia la nostra ricerca sia altre ricerche europee abbiano rivelato che almeno il 50 per cento dei conducenti che hanno perso la vita su strada sarebbe sopravvissuto se avesse indossato la cintura. Di tutti i conducenti coinvolti in incidenti mortali, solo il cinque per cento indossava le cinture di sicurezza".

Un recente sondaggio condotto dall'organizzazione per la sicurezza stradale NTF svedese e basato sull'osservazione di oltre 700 conducenti e più di 200 intervistati tra il 2011 e il 2013, conferma questo quadro. La maggior parte di loro ha dichiarato di utilizzare la cintura di sicurezza mentre si trova alla guida di una macchina, ma solo la metà lo fa mentre è alla guida del proprio camion. Tra le motivazioni addotte c'erano la difficoltà, la scomodità e la perdita di tempo derivanti dal mettere e togliere la cintura.

"Tenendo presente che la cintura di sicurezza può fare la differenza tra la vita e la morte, tali scuse appaiono decisamente poco credibili - dice senza mezzi termini Carl Johan Almqvist - Alla Volvo Trucks, investiamo notevoli risorse nello sviluppo di sistemi per la prevenzione di incidenti, ma finché il fattore umano continuerà a giocare un ruolo tanto importante, sarà impossibile eliminare completamente il rischio di incidenti stradali. Mi piacerebbe, pertanto, incoraggiare sia le società di trasporto sia i conducenti a fare il possibile per migliorare la sicurezza. Naturalmente, la contromisura più semplice di tutte è l'utilizzo dell'elemento più importante: la cintura di sicurezza".

PACCAR

Daf investe sul Brasile

URBANO LANZA
PONTA GROSSA

Mentre la crisi economica attanaglia gli Usa e l'Europa, il Brasile corre verso una nuova era di sviluppo economico. In forte ascesa ormai da anni, il Brasile ha trovato uno sviluppo economico sorprendente soprattutto negli anni tra il 2009 il 2012. Per cavalcare la crescita Paccar ha da tempo investito nel paese sud americano, nel quale ha deciso di insediare un nuovo impianto di assemblaggio di camion Daf, azienda con strutture di produzione a Eindhoven, nei Paesi Bassi, e a Westerlo, in Belgio, consociata interamente controllata dalla corporation nordamericana Paccar. Alla cerimonia di apertura, guidata da Mark Pigott, chairman e chief executive officer Paccar, e dal Governatore dello Stato del Paranà, Beto Richa, hanno partecipato i funzionari statali e locali, rivenditori Daf del Brasile, fornitori, manager di aziende di trasporto, dirigenti d'azienda e personaggi del mondo educativo. "Paccar - ha dichiarato Mark Pigott - è lieta di dedicare ufficialmente la sua nuova fabbrica Daf al Brasile. L'impianto di assemblaggio di 300mila mq su 569 ettari è caratterizzato da tecnologia elevata: un impianto ecologico nel quale sarà assemblata la gamma di prima qualità Daf: i veicoli XF, CF e LF. La fabbrica costruirà i camion Daf per il Brasile e per il mercato sudamericano. I nostri concessionari Daf hanno investito nella rete di distribuzione, oggi più nuova e più moderna, per supportare i nostri clienti in crescita nel paese".

La gamma **Daf Trucks**. In alto, lo stabilimento brasiliano di Ponta Grossa.

"Siamo orgogliosi - ha detto il governatore Richa - di essere in grado di guidare il primo camion Daf realizzato in Brasile. L'investimento di 320 milioni di dollari di Paccar rafforza l'impegno di Paranà per attirare lavori di alta qualità per lo Stato. Questo impianto Daf stimolerà la crescita economica e contribuirà al miglioramento della qualità della vita nella regione".

I veicoli di qualità premium di Daf hanno raggiunto la leadership del settore in Europa. "Daf - ha detto Ron Armstrong, presidente di Paccar - è leader europeo nel segmento dei trattori stradali e quest'anno ha raggiunto una quota del 15,8 per cento del mercato nel segmento al di sopra delle 16 tonnellate. I clienti apprezzano la leadership in termini di solidità, la qualità, i bassi costi di gestione e l'eccellente valore di rivendita dei camion Daf e dei motori Paccar".

MENTRE LA CRISI ECONOMICA ATTANAGLIA STATI UNITI ED EUROPA, IL MARCHIO OLANDESE APRE L'IMPIANTO DI PONTA GROSSA, PUNTANDO SULLA FORTE ASCESA DEI MERCATI DELL'AMERICA LATINA.

"Il mercato dei veicoli industriali in Brasile nel segmento sopra le sei tonnellate - ha condiviso Bob Christensen, vice presidente esecutivo e direttore finanziario Paccar - è destinato a raggiungere e superare le 140mila unità nel 2013, con un'ulteriore crescita prevista nei prossimi anni. Il segmento più grande e in più rapida crescita del mercato dei camion brasiliano è il segmento premium dove Daf ha lanciato il suo modello di punta: il veicolo XF-105".

"Siamo ansiosi - ha dichiarato Marco Davila, presidente Daf Brasile - di produrre l'intera gamma di camion leader del settore Daf alimentati da motori Paccar per i clienti in Brasile e in Sud America. La rete di rivenditori indipendenti in Brasile è composta da 20 sedi di servizio nel 2013 e si espanderà a 40 sedi nel 2014. Il primo modello Daf prodotto in questo impianto è il premium Daf XF-105, progettato per applicazioni a lungo raggio. In futuro, la fabbrica produrrà anche il versatile CF e i modelli LF. Daf CF è progettato per un ampio numero di applicazioni, che vanno dal trasporto regionale al settore delle costruzioni. Daf LF è ideale per la consegna e la distribuzione urbana".

Paccar è leader tecnologico a livello mondiale nella progettazione, produzione e assistenza clienti di camion di alta qualità leggeri, medi e pesanti coi marchi Kenworth, Peterbilt e Daf. Paccar inoltre progetta e produce motori diesel avanzati, fornisce servizi finanziari e tecnologie dell'informazione e distribuisce parti del camion connesse alla sua attività principale.

www.volvotrucks.it/fh

NUOVO VOLVO FH

Volvo Trucks. Driving Progress

ITALSCANIA

Tricolore nelle mani di Varom Service

I CAMPIONI ITALIANI DELLA SQUADRA MAX POWER RAGGIUNGONO IL PRESTIGIOSO RISULTATO NELLA COMPETIZIONE MONDIALE DEDICATA ALLE OFFICINE GRAZIE AL SECONDO POSTO NELLA SEMIFINALE EUROPEA, ANDATA IN SCENA A COBLENZA.

EMANUELE GALIMBERTI
LODI

Ancora un successo nel Top Team per la squadra Max Power dell'officina Varom Service di Lodi che, dopo essersi laureata campione d'Italia lo scorso aprile nella finale nazionale, si è piazzata al secondo posto nella semifinale europea svoltasi a Coblenza, in Germania, guadagnandosi così il diritto a disputare la finale mondiale a Södertälje. Il team lombardo, forte del giusto mix di esperienza e freschezza, ha saputo affrontare nel migliore di modi le cinque impegnative prove, conquistando uno dei due posti disponibili per provare a salire sul tetto del mondo. Il primo posto è stato appannaggio della squadra finlandese, capace di sbaragliare gli avversari con tecnica, fermezza e metodo. I finnici saranno dunque nuovamente avversari degli italiani a fine novembre, insieme alle squadre di Argentina, Australia, Germania, Nuova Zelanda, Perù, Svizzera.

Per la quarta volta, su cinque edizioni, una squadra italiana conquista così l'accesso alla finale mondiale: in precedenza, nel 2003 il team si qualificò al quarto posto, nel 2005 al sesto, mentre nel 2007 al terzo. "Nel corso degli anni - ha affermato Franco Giuliani, istruttore tecnico di Italscania e coach del team italiano - la competizione è diventata sempre più impegnativa. Anche in questa occasione si è trattato di una gara dall'altissimo contenuto tecnico, nella quale l'esperienza di chi, in passato, aveva già preso parte a varie selezioni del Top Team ha rappresentato un aiuto importante per i compagni di squadra che invece erano alla prima partecipazione. Le stazioni sono state preparate dallo staff Scania con estrema accuratezza e hanno messo alla prova tutte le competenze dei ragazzi che, grazie allo spirito di squadra, si sono saputi destreggiare egregiamente fra i vari compiti assegnati. Siamo estremamente felici del risultato: non era facile riuscire ad accedere alle prime due posizioni. In passato i team partecipanti erano in numero inferiore e c'erano quindi maggiori possibilità di superare il turno; questa edizione ha invece visto l'adesione di ben 63 squadre, per un totale di 8mila tecnici partecipanti. Già essere tra i primi dieci team al mondo e aver avuto la meglio su Paesi quali Svezia, Gran Bretagna e Spagna è per noi un risultato eccellente ma non ci fermeremo certo qui: nelle settimane che ci separano dalla finalissima in Svezia i componenti del Max Power di Lodi si prepareranno alla finale con il loro lavoro quotidiano e con degli approfondimenti ulteriori su alcune tematiche, così da arrivare all'appuntamento nel migliore dei modi".

Il team campione italiano, che con il secondo piazzamento a Coblenza ha strappato il pass per la finale mondiale che si disputerà al quartier generale svedese della Scania, è composto dal team leader Paolo Vanalli, coadiuvato da Roberto Benvenuti, Daniele Fassina, Lorenzo Rancati e Cristiano Tinelli. Cinque tecnici agguerriti pronti a dare battaglia nella prova decisiva per il primo posto mondiale.

I tecnici della squadra Max Power dell'officina **Varom Service** di Lodi durante le fasi della semifinale europea dello Scania Top Team.

RIFERIMENTO

Partnership che dura da vent'anni

La concessionaria Varom è entrata a far parte della rete Scania nel 1993, ma l'esperienza dell'azienda nel settore dei veicoli industriali parte da lontano, se si considera che attualmente vede la partecipazione alla vita aziendale già della terza generazione. Quella della Varom, che ha sede a San Grato, una frazione di Lodi, è la storia di una grande famiglia, dove fratelli, zii e cugini lavorano tutti insieme in un clima di serenità ed armonia, dando ciascuno il proprio contributo nella sua specifica area di competenza. Oltre ai veicoli pesanti del marchio Scania, Varom S.p.A. si occupa di semirimorchi. Un altro settore nel quale opera da anni con successo è quello degli usati e dei veicoli commerciali, dove Varom si è specializzata nei mezzi adibiti al trasporto del latte. La clientela è principalmente composta da aziende medio-piccole, sia conto proprio che conto terzi, specchio della realtà industriale e commerciale della zona compresa tra le città di Lodi e Pavia. Oltre alla sede lodigiana, Varom ha una sede a Bressana Bottarone, nel Pavese.

PROGRAMMA DI TRAINING DEDICATO ALLE OFFICINE

E. GALIMBERTI
LODI

Scania Top Team è un programma di training dedicato alle officine sotto forma di competizione nato 23 anni fa partendo da un evento nazionale svedese che, grazie alla filosofia Scania dello sviluppo continuo, si è trasformato con il tempo nella forma odierna, ovvero in un programma globale di costante aggiornamento tecnico. Scania Top Team 2012-2013 è l'ottava edizione di livello internazionale ed è risultata la più partecipata di sempre.

La finalità del progetto Top Team punta a sviluppare le competenze del personale di assistenza Scania, aiutando a incrementare le conoscenze, la professionalità e il focus sul cliente, oltre a incoraggiare il lavoro di squadra. Top Team permette, inoltre, di promuovere i temi della sicurezza e dell'attenzione ambientale. La competizione Scania Top Team nasce nel 1989 con un'edizione unicamente svedese.

Nel 1996, 1998 e 2001 la competizione si estende a tutta la penisola scandinava e alla Danimarca e nel 2003 ad altri Paesi Europei: vi partecipano 17 team provenienti da 17 diverse nazioni. Nel 2005 le nazioni partecipanti sono 21 e gli organizzatori decidono di selezionare i finalisti attraverso due semifinali. Nel 2007 si registrano 31 nazioni partecipanti e nel 2011 il numero di nazioni partecipanti sale a 44.

La selezione per la finale si articola con una finale regionale in Asia, una finale regionale in Sud America e due finali regionali in Europa.

Quella di quest'anno è l'edizione più partecipata di sempre, con ben 8mila tecnici Scania di 63 Paesi.

Scania R580 LA MNA Streamline

La carta d'identità

Cognome - Scania
Nome - R580 LA MNA Streamline
Cabina - Topline
Motore - DC 16. Carburante: gasolio. Cilindri: 8 a V. Alimentazione: sistema d'iniezione diretta Scania XPI, turbocompressore a geometria variabile e intercooler, convertitore catalitico SCR, EGR, Filtro antiparticolato. Distribuzione: 4 valvole per cilindro. Livello ecologico: Euro 6. Cilindrata: 16.400 cc. Potenza max CE: 427 kW/580 cv a 1.900 giri/min. Coppia max CE: 2.950 Nm da 1.000 a 1.350 giri/min.
Cambio - Scania GRS905R automatizzato a 12 marce + 4 retromarce, con Retarder integrato.
Pneumatici - Anteriori Michelin Savergreen 315/80 R22,5 Xf. Posteriori Michelin Savergreen 315/70 R22,5 XD.
Sospensioni - Anteriori a balestre paraboliche con ammortizzatori e barra stabilizzatrice, posteriori pneumatiche a quattro soffietti con ammortizzatori.
Freni - A disco sulle quattro ruote, con ABS, EBS, ESP.
Dotazioni - Scania Driver Support, Adaptive Cruise Control, Cruise Control Active Prediction, Lane Guard System.
Serbatoio carburante - 600 litri (AdBlue 75 litri).

Le meraviglie del V8 svedese

MAURO ZOLA
ASSAGO

Test atipico quello di questo mese dato che si mescolano le esigenze di efficienza estremizzata oggi tanto comuni e ben rappresentate dalla serie Streamline di Scania alle prestazioni eccezionali di uno dei pochi V8 rimasti sulla piazza, pur se non nella sua forma più potente e quindi con "solo" 580 cv. Se a questo aggiungiamo che la cabina è la Topline, cioè il massimo che può oggi offrire la gamma del costruttore svedese, possiamo affermare che si tratta di un compromesso che sembra fatto apposta per il mercato italiano, in cui il risparmio è, come dappertutto, un'esigenza, ma il fascino dell'8 cilindri a V non si è mai spento.

Se infatti le versioni ottimizzate per consumare il meno possibile destinate ai trasporti di linea sono ormai da tempo in cima alle preferenze in particolare delle flotte, resta una parte di mercato, quella formata dai padroncini o da quello che ne resta, che non vogliono rinunciare alle indubbie comodità di una cabina più grande e alle prestazioni garantite da un motore potente. In entrambi i casi questo Scania è ciò che fa per loro.

Scendendo nel dettaglio, all'intero la TopLine è praticamente simile a tutte le altre cabine, quindi con un tunnel motore appena pronunciato, che non inficia la vita di bordo. Tanto lo spazio a disposizione sia per quel che riguarda i diversi vani portaoggetti che per l'altezza del tetto da terra. Del motore poi c'è poco da dire che non sia già stato più volte ribadito, e tutto quello che era buono per la versione Euro 5 lo è anche per l'Euro 6, di cui non sono cambiate in maniera sostanziale le prestazioni. Quel che è migliorata è la silenziosità all'interno, il che potrebbe anche far irritare chi invece dell'otto cilindri apprezza tutto, compreso il distinguibile rombo, ma alla fine anche questi dovranno ammettere che viaggiare in un ambiente più silenzioso riduce lo stress e aiuta a migliorare la qualità della vita.

Risultati test
KM 216
LITRI 71,6
MEDIA 3,01 KM/L

Questo però ancora prima che un otto cilindri è un camion della serie Streamline, il che dovrebbe garantire una riduzione dei consumi che può arrivare anche all'8 per cento. Questo grazie soprattutto a un lavoro di fino compiuto sull'aerodinamica e che si può vedere bene se si guarda il profilo di questo Scania, le sue forme arrotondate, la mancanza del classico deflettore, sostituito da un modello integrato e canalizzato, sistemato poco sopra la fanaleria anteriore (e nel caso del V8 ben visibile grazie alle cromature) che serve a mantenere soltanto la giusta turbolenza in prossimità della maniglia della portiera, che viene inoltre così protetta da eventuali spruzzi, mentre viene di molto ridotta la resistenza dell'aria sui fianchi della cabina. Stesso obiettivo perseguito dall'aletta parasole, che migliora il flusso dell'aria, anche grazie alle estremità aperte che la fanno defluire naturalmente ai lati dell'abitacolo, riducendo in più la rumorosità interna.

Abbiamo detto dei gruppi ottici, che sono dotati di nuove mascherine e di fari allo xeno sull'anteriore e (ma si tratta di un optional) a led sul posteriore, oltre alle luci diurne.

Negli interni qualche particolare è cambiato. Come i sedili, che sono stati disegnati da Recaro e migliorati nell'ergonomia, e nelle dimensioni, soprattutto dello schienale. È stata inoltre aggiunta la possibilità di ordinarli ventilati. Nuovi anche i rivestimenti in tonalità scura per la zona notte, in cui, sulle cabine della Serie R, è stata aggiunta di serie la nuova cuccetta in versione estraibile, con materasso a molle, il cui comfort può essere regolato sulla base delle richieste dell'autista sia in larghezza, variabile da 730 a 900 mm, sia nella morbidezza del materasso.

Dal punto di vista meccanico, inedito è il sistema di controllo delle sospensioni pneumatiche con telecomando elettronico. Questo dispone di due differenti livelli: base e veloce per le mission in cui il sistema deve essere azionato di frequente. Al pacchetto è stata inoltre aggiunta una funzione di gestione del carico, con trasferimento dello stesso fra i ponti a tripla riduzione, una procedura in due fasi che prevede prima il trasferimento dal terzo asse ai ponti e poi quello fra gli assi motore, in modo da garantire la miglior trazione. Per evitare possibili problemi all'avviamento a freddo, è stato inoltre rinnovato il parco batterie, utilizzando un nuovo sistema che prevede due gruppi di accumulatori. Invece delle due tradizionali batterie da 12 volt collegate in serie se ne utilizzano quindi quattro, di due tipi diversi: quelle di avviamento di tipo Agm (in microfibra di vetro assorbente) ottimizzate per scaricare tanta energia in un breve lasso tempo, mantenute sempre ben cariche, e quelle di servizio al gel, che si occupano di tutti gli altri consumi.

L'insieme di tante novità fa sì che a chi è alla guida sembra di essere su di un normale Scania mentre invece si viaggia più comodi e con maggior sicurezza se il carico è di forma irregolare. Per il resto i grandi vantaggi offerti dal costruttore svedese restano gli stessi di sempre a partire dall'Acive Prediction, il cruise contro attivo e predittivo che regola l'erogazione della potenza sulla base del percorso, utilizzando per conoscere in anticipo salite e avvallamenti un collegamento Gps.

Si potrebbe pensare che su di un percorso come il nostro, la cui tratta autostradale si snoda sull'A4, il sistema non entri mai in funzione, invece dalla barriera di Milano al casello di Carisio si attiva circa cinque volte, il che vuol dire un bel vantaggio in termini di consumi. Lo stesso accade sul lungo tratto di salita della provinciale che va a Biella.

Scania ha apportato alcune modifiche agli interni, a tutto vantaggio dell'ergonomia e della funzionalità.

Il 16 litri che non fa rimpiangere l'Euro 5

È la coppia la dote migliore di questo raro caso di otto cilindri a V Euro 6, un 16 litri (abbondante) che trova la sua migliore espressione proprio nella versione da 580 cavalli, che raggiunge i 2.950 Nm già a un regime di 1.000 giri e che in pratica raggiunge lo stesso livello di prestazioni del "vecchio" 620 cv Euro 5, Mantenendo anche consumi piuttosto simili (in questo caso ridotti dalla configurazione Streamline), ma riducendo in maniera decisa quelli dell'AdBlue.

Per ottenere questo risultato all'iniezione Common rail, personalizzata secondo il disegno Scania XPI, si aggiunge un turbocompressore a geometria variabile montato sul retro del propulsore. Dal punto di vista della riduzione delle emissioni l'aggiunta è il ricircolo dei gas di scarico Egr, che si assomma al già presente Scr, montato in serie con un filtro antiparticolato.

DAF TRUCKS

CF il medio performante

MAURO ZOLA
SPA

Con il nuovo CF Daf Trucks ha non solo rinnovato la propria gamma media ma creato, anche su quei mercati, come l'Italia, in cui la gamma media olandese non ha mai sfondato, un'alternativa molto interessante, soprattutto per le flotte. Questo non soltanto per le innovazioni introdotte nella cabina, che sono comunque tante e interessanti, ma per l'aver aggiunto nella propria gamma di motorizzazioni un preziosissimo undici litri. L'MX 11 può rappresentare infatti la soluzione ideale per chi vuole conservare prestazioni interessanti andando a consumare meno. L'undici litri sarà disponibile anche sui mezzi della gamma XF, per chi non vuole rinunciare alle dimensioni della cabina, ma di sicuro il suo impiego ideale e naturale è quello sul CF. Se poi qualcuno dei sospettosi trasportatori italiani dovesse intavolare il solito discorso sull'impervia rete autostradale nazionale, che richiede maggiori potenze, abbiamo da ribattere. Nella zona montuosa, l'unica del Belgio, di Barache de Frature, abbiamo avuto modo di testare sullo stesso percorso un CF con motore 11 litri da 440 cv e un altro con motore 13 litri (anche l'MX 13 è infatti disponibile sulla gamma media Daf) con potenza di 510 cv, confrontando prestazioni e soprattutto consumi. Nel primo caso come è facilmente immaginabile, vince (ma neanche di molto) il 510 cv, ma nei consumi, nonostante quel che si può pensare, quando il motore MX 11 sforza sulle salite a 35 km l'ora, è questo a prevalere abbastanza di netto. La scelta sta quindi ora nelle mani dei flottisti nostrani (i padroncini difficile cambino idea, e forse è per questo che vanno a estinguersi, per loro Daf vuol dire XF e basta) ma il nostro consiglio è: controllate, verificate, fatevi un po' di conti e valutate questa opzione rivoluzionaria con estrema cura e attenzione.

Del resto anche a viaggiarci la cabina SuperSpace del CF non è affatto male, il tunnel motore è naturalmente molto alto, poco meno di 40 cm, ma mettendocisi in piedi sopra si hanno comunque a disposizione circa 190 cm di spazio. Non mancano un frigo capiente, tanti vani portaoggetti, per un totale di 900 litri, e tutto quello che può servire per viaggiare entro e fuori dai confini. Scendendo nei dettagli, il nuovo family look Daf è evidente fin da una prima occhiata e da particolari come la calandra in nero opaco, il grande logo centrale e i fari (presi di peso dall'XF) con luci diurne a Led integrate e luci di svolta incassate nel paraurti in acciaio e combinate con i fari antinebbia. Molto curata l'aerodinamica grazie alle guide per

INTERVISTA

Paolo Starace: "Parte l'offensiva della nuova gamma media"

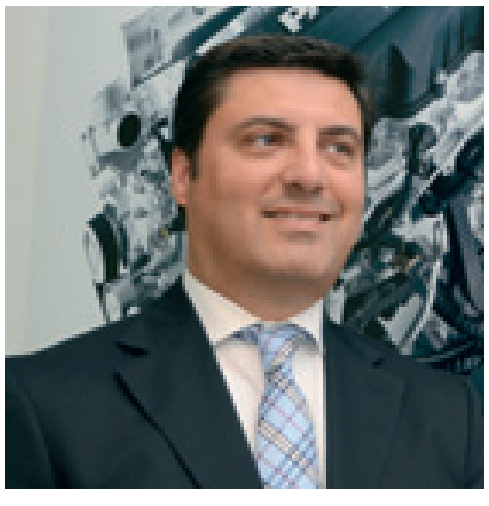
M. ZOLA
SPA

Con l'arrivo della nuova gamma Euro 6 anche in Italia prenderà piede la gamma CF, altrimenti molto sottovalutata?

"Una pecca esclusivamente del mercato locale - spiega l'Amministratore delegato di Daf Italia Paolo Starace - a cui credo saremo in grado di rimediare soprattutto grazie al motore da 11 litri che ci permetterà di aggredire un certo tipo di clienti, ad esempio quelli che si occupano della distribuzione carburanti, oggi appannaggio di marchi come Renault Trucks e Iveco".

Che risultati vi aspettate dunque dal Daf CF trattore?

"In realtà ci proponiamo di portare avanti due esperimenti: da un lato offrendo una versione del nostro modello di punta, l'XF, con il motore da 11 litri, che può essere utile a chi si muove su percorsi non troppo impegnativi ma vuole comunque una cabina molto grande. Allo stesso modo il CF è ordinabile con il 13 litri per chi ha bisogno di potenza e coppia maggiori. Ma soprattutto puntiamo sul CF con l'11 litri che potrà interessare le flotte".



Prima che il mercato del mezzo d'opera crollasse il CF in Italia stava guadagnando consensi, un risultato dovuto soltanto alle competenze specifiche di qualche dealer?

"Direi di no. Il CF è sempre più apprezzato in quel segmento, pur se ora i numeri sono minimi. E ancora meglio andrà con il nuovo modello Euro 6, migliorato in tanti particolari importanti, come la piastra di protezione inferiore che funziona anche sotto il profilo estetico, oppure i nuovi assali con diverse portate fino a 9 t. In sostanza è diventato più cava, più flessibile".

Come pensate si dividerà il vostro mercato nel 2014 vista la "concorrenza" interna tra XF e CF?

"Il primo obiettivo è di far cambiare mentalità ad alcuni clienti per cui Daf è sinonimo di XF. Invece il nuovo CF può risultare per loro più conveniente. Di sicuro la penetrazione di questo modello in Italia migliorerà di molto. Se vogliamo metterla in percentuali, credo passeremo dall'attuale 90 per cento di XF e 10 per cento di CF a un 75 e 25".

Mentre per quanto riguarda l'LF, che in Italia ha sempre avuto una penetrazione molto bassa?

"Il nostro 'piccolo' deve diventare grande. La rete Daf in Italia è più abituata a lavorare con i trattori e i concessionari sono quindi frenati dall'incapacità di riuscire a trovare un tipo diverso di clientela. Il prodotto comunque c'è e stiamo cercando di far cambiare loro approccio".

In questo è stata utile l'esperienza fatta l'anno scorso con i veicoli già allestiti?

"Qualche riscontro l'abbiamo avuto, anche se una delle particolarità dell'Italia è la grande capillarità degli allestitori che non permette di poter scegliere e proporre un modello standard. Per ovviare punteremo più sul preallestimento, cioè sul fornire camion su cui sia facile montare qualsiasi tipo di carrozzeria".

Quando saranno disponibili e ordinabili le gamme CF e LF?

"Il CF trattore si può già ordinare, nelle prossime settimane arriveranno in Italia i primi esemplari da far vedere ai clienti. Entro fine anno si aggiungeranno LF e i carri".

Cosa può dirci delle previsioni di mercato per quest'anno?

"Dopo che ci si aspettava un leggero incremento rispetto al 2012, un primo trimestre drammatico ha fatto rivedere tutte le stime verso il basso. Poi la situazione è leggermente migliorata ma ci si è messa l'indisponibilità di modelli Euro 5, dato che la capacità produttiva delle fabbriche era già esaurita. Come Daf ci collocheremo in doppia cifra per i camion sopra le 6 t, leggermente meglio, intorno all'11,5 per cento, nei trattori".

ARRIVA LA NUOVA FAMIGLIA LF

La rivoluzione del camion leggero

In Italia non sono, per ora, molto diffusi i camion leggeri LF, situazione che potrebbe, almeno in parte, cambiare con l'ingresso in listino della nuova versione, che conta su di una cabina completamente rinnovata, che riprende a grandi linee i temi trattati sulle versioni CF, come la calandra posta in primo piano per ottimizzare il raffreddamento e ridurre quindi i consumi. Nuovo è anche il paraurti in cui sono stati integrati i fari e le luci di svolta (proposte come optional) e i fender più grandi per favorire l'aerodinamica. Allo stesso modo è stato interamente ridisegnato l'interno dell'abitacolo, puntando su soluzioni ergonomiche e su di un quadro strumenti di più facile lettura. Da CF e XF il più piccolo della famiglia Daf ha preso anche il display TFT, con tanto di Driver Performance Assistant, il che non è comune su camion di questa stazza, oltre al volante multifunzione. Da notare che alcuni dei comandi sensibili, come quello del computer di bordo o la manopola di controllo del cambio automatizzato (che, d'accordo, non è un optional molto richiesto, ma la situazione può, anzi deve, cambiare prima o poi) sono posizionati alla destra del guidatore, a portata di mano, anche se serve un po' di pratica per farli funzionare continuando a guardare la strada. Tre le cabine che equipaggiano la nuova serie LF, a partire dalla Day Cab, che ha una lunghezza di 1 metro e 60 centimetri. La Extended Day Cab dispone di uno spazio aggiuntivo, in cui è possibile riporre oggetti e attrezzi, mentre la Sleeper Cab arriva a una lunghezza di 2 metri e 70 cm al centro (60 cm dietro ai sedili). Nel retro trova posto un comodo materasso spesso 12 cm, in grado di assicurare comfort e riposo per più di una notte. In comune le tre cabine hanno una larghezza di 2.130 mm il che garantisce un'ottima manovrabilità anche in ambito urbano, sia che si tratti di modelli da distribuzione che di mezzi per il cantiere. Da notare anche il sedile, che adesso, almeno per le versioni con più di 14 t di Ptt, è pneumatico di serie e può essere regolato per ben 210 mm in lunghezza e per 120 mm in altezza. Per quanto riguarda gli spazi portaoggetti è disponibile un vano aperto sul tunnel motore (che può essere a richiesta dotato di coperchio) a cui se ne aggiungono due sopra il parabrezza, mentre nella parete posteriore è montata una pratica rete. Vasta e completa la gamma, che comprende per i modelli con Ptt dalle 7,5 alle 12 t, otto differenti passi, da 3,05 a 5,40 metri, mentre per i modelli dalle 14 alle 16 t sono disponibili nove passi, da 3,25 a 6,30 metri. Otto le opzioni, con passi dai 3,45 ai 6,25 metri, per gli LF con Ptt di 18 o 19 tonnellate. Le sospensioni a seconda dell'utilizzo possono essere a balestra singola o a foglia multipla.

l'aria integrate nel paraurti e i grandi spoiler angolari, che come le minigonne laterali, sono stati riprogettati. Tre le versioni di cabina, Day, Sleeper ma soprattutto Space, quella che con ogni probabilità otterrà i maggiori consensi, almeno in abbinamento alle versioni trattore. All'interno si notano subito i nuovi sedili, facili da regolare e che possono essere ordinati anche in versione lusso, con seduta riscaldata, supporto lombare e ventilazione aggiuntiva. Il volante multifunzione è lo stesso dell'XF e può essere inclinato fino a 45° e regolato per 80 mm in altezza. È molto simile a quello del modello di punta è anche il cruscotto, in cui al centro trova posto il display TFT a colori da 5 pollici, su cui scorrono tutte le informazioni principali relative al veicolo, compresa l'importante funziome Driver Performance Assistant, che rilascia consigli utili al conducente rendendo la sua guida il più razionale possibile.

Sulle strade del Belgio a bordo del nuovo CF SuperSpace con motore MX 11: prestazioni e consumi davvero interessanti per chi cerca una valida alternativa per la propria flotta.

La cabina SuperSpace offre tutto ciò che serve per un viaggio ottimale.

PROPULSORE DA 10.8 LITRI

Trasmissione personalizzata in modo specifico

La grande novità della serie media Daf è il lancio di un nuovo propulsore da 10.8 litri, che va ad equipaggiare sia la gran parte della gamma CF che in alcuni casi i trattori XF. Si tratta di un propulsore di nuova progettazione, che presenta caratteristiche di base già viste sul 13 litri MX13, come il doppio albero a camme in testa. Le potenze in questo caso vanno da 286 a 435 cv.

Dal punto di vista costruttivo il monoblocco riprende le soluzioni innovative dell'MX 13 come i tubi dell'olio fusi nella testata e i gruppi pompa che alimentano il sistema di iniezione Common rail integrati nel monoblocco. Anche in questo caso la pressione del Common rail è in grado di arrivare fino a 2.500 bar con la possibilità di sfruttare sia una pre che una post iniezione, oppure una combinazione dei due sistemi per raffinare la polverizzazione del gasolio e di conseguenza ottimizzare la combustione e quindi ridurre consumi, emissioni oltre a, particolare non secondario, la rumorosità. Tutto ciò fa sì che rispetto al 13 litri già in partenza si risparmi un 3 per cento sul gasolio e si guadagnino circa 180 kg al peso con conseguente aumento della portata. Per il turbocompressore è stata scelta una soluzione a geometria variabile che permette di ottenere il massimo risultato a qualsiasi regime di giri oltre che di dosare con precisione la percentuale dei gas di scarico destinata a essere riammessa nel propulsore. Sempre l'uso della tecnologia VGT contribuisce a potenziare il freno motore ai bassi regimi, tanto che il 75 per cento della potenza frenante (320 kW nel caso dell'MX 11, è disponibile già a 1.500 giri/min). Dal punto di vista delle emissioni, confermata l'adozione di un convertitore catalitico Scr, particolarmente efficace nella rigenerazione passiva della fuliggine, grazie a un settimo iniettore sistemato tra il turbo e il filtro antiparticolato, che ha lo scopo di avviare a freddo la rigenerazione attiva del filtro, generando il calore necessario. Completa il sistema un impianto Egr che ha dimensioni piuttosto ridotte e quindi non presenta problemi per eventuali allestimenti.

Molti i particolari inseriti da Daf per ridurre i costi di manutenzione e la tara del propulsore, come ad esempio la cinghia trapezoidale multipla e la ventola montata direttamente sull'albero motore. Sempre in termini di riduzione del peso rientrano la coppa dell'olio in plastica e il filtro del carburante combinato in un'unica soluzione con il separatore di umidità. Tra le esclusive del costruttore olandese va poi evidenziato come i cablaggi siano interamente incapsulati in un'apposita schiuma per garantire la massima affidabilità. Scendendo nel dettaglio sono disponibili cinque versioni dell'MX 11 con potenze a partire dai 290 cv (con coppia di 1.200 giri/min), arrivando poi nell'ordine a 330 cv (coppia di 1.400 Nm), 370 cv (coppia di 1.650 Nm), 400 cv (coppia di 1.900 Nm), 440 cv (2.100 Nm di coppia). Le versioni di minor tonnellaggio del CF condivideranno invece con la gamma leggera LF un nuovo sei cilindri da 6.7 litri, il PX 7, destinato prevalentemente alla distribuzione. Come i "fratelli maggiori" è dotato di un sistema di iniezione Common rail con pressione fino a 1.800 bar, un turbocompressore a geometria variabile e la gamma completa delle soluzioni per ridurre le emissioni (Scr più Egr più filtro antiparticolato attivo). Sarà disponibile a partire dal secondo trimestre del prossimo anno in quattro versioni, con 220, 250, 280 e 310 cv (coppie di 850, 950, 1.020 e 1.100 Nm).

Abbinati alla nuova gamma di motori ci sono tre cambi manuali (a otto o nove marce per potenze inferiori ai 370 cv, a dodici marce se si va oltre, con possibilità di avere anche un sedici rapporti), ma la soluzione migliore è rappresentata dai cambi automatizzati As Tronic a 12 o 16 marce, con nuovi sensori che rendono più progressivo l'innesto della frizione e più fluido il cambio delle marce. Tra le opzioni la funzione EcoRoll, importante per limare i consumi in autostrada, e la Fast Shift che aumenta la rapidità di cambiata nei rapporti superiori, migliorando l'efficienza. Tra le altre novità meccaniche spicca l'assale posteriore SR 1344, alleggerito e dotato di sospensione Stabilink pneumatica, che integra le funzioni della barra stabilizzatrice, riducendo il peso e migliorando la stabilità e la manovrabilità. Montato di serie sulle combinazioni con Ptt fino alle 44 tonnellate ha una capacità di carico di 13 t. Completa la gamma delle motorizzazioni un quattro cilindri, destinato ai modelli LF. Nell'impostazione il PX 5 riprende tutte le migliori qualità degli altri propulsori. Tre le versioni al momento in programma, a partire da un entry level con 150 cv di potenza e una coppia di 580 Nm, si prosegue con una versione da 180 cv e una coppia di 700 Nm. Al vertice della gamma il motore da 210 cv con 760 Nm di coppia. Anche in questo caso molta attenzione è stata riservata ai consumi: il risultato finale è che restano inalterati quelli delle versioni Euro 5 mentre viene ridotto del 50 per cento quello di AdBlue.

MAN TRUCK & BUSES

Pronti per l'ultimo miglio

EMANUELE GALIMBERTI
BREMBATE

Il riequilibrio tra le diverse modalità di trasporto è un obiettivo strategico di primaria importanza, in Italia e in Europa. Operatore chiave a supporto delle imprese strategiche italiane, Ewals Intermodal offre un servizio di trasporto reso attraverso l'integrazione fra diverse modalità che includono varie possibilità d'interscambio.

Pioniera del trasporto intermodale, Ewals Intermodal ha sede a Genk, in Belgio, ed è nata nel 2011 da un'operazione di Management buyout da Ewals Cargo Care con una mission ben precisa: ottimizzare il corridoio Inghilterra-Benelux-Germania zona Ruhr-Italia per tutti i trasporti intermodali "door to door".

Per farlo ha creato tre filiali, in territorio olandese, tedesco e italiano, quest'ultimo presso l'interporto di Novara, gestendo una flotta di 2mila unità intermodali (container e casse mobili) organizzati autonomamente in 40 treni blocco, ognuno dei quali con 40 unità di carico. La filiale italiana di Ewals Intermodal (tramite la controllata Itineris) ha acquistato per la propria flotta 25 trattori Man TGX con l'obiettivo di potenziare la copertura dell'ultimo miglio.

"Ogni giorno - spiega Pietro Rossi, responsabile Continous Improvement & Development della filiale italiana - dal terminal di Novara partono nostri treni verso il Benelux e la Germania, mentre tre volte la settimana organizziamo un convoglio che da Novara scende fino a Frosinone per i servizi nazionali. Nonostante questa copertura, fin dall'inizio della nostra attività abbiamo sentito la necessità di servire i clienti in maniera diretta fino alle loro sedi. Per questo abbiamo allestito una flotta di proprietà di veicoli industriali che garantisce questo servizio nel rispetto dei nostri elevati standard di qualità. Oggi con i nuovi 25 Man TGX abbiamo raggiunto le 52 unità che potranno coprire circa il 50 per cento della nostra domanda di trazione. Una crescita importante se si considera che nel 2011 avevamo solo sei veicoli".

> DOTATI DI MAN TELEMATICS PER LA GESTIONE LOGISTICA DELLA FLOTTA E DI CABINA MEDIA XLX, I NUOVI VEICOLI DEL LEONE SONO OPERATIVI NEL TRASPORTO INTERMODALE DI CONTAINER E CASSE MOBILI SUL LUNGO RAGGIO.

La fornitura è composta da 25 trattori Man TGX, di cui buona parte con pacchetto EfficientLine, mirata al massimo contenimento dei consumi: cabina media XLX, velocità massima tarata a 85 km/h e una serie di soluzioni aerodinamiche per massimizzare la loro redditività, perseguita anche dall'efficiente catena cinematica, con il brillante motore turbodiesel da 13 litri, sei cilindri in linea common rail e 353 kW/480 cv di potenza e il cambio automatizzato Man TipMatic a 12 rapporti con software Fleet.

"Abbiamo scelto i Man TGX - prosegue Rossi - dopo l'ottima esperienza che abbiamo avuto lo scorso anno con dieci Man TGS 18.440 attrezzati per lo scarico di granulati e pulvirolenti sfusi. In quel caso si trattava di un impiego a breve raggio, mentre i nuovi TGX saranno destinati al trasporto di container e casse mobili su rotte nazionali più lunghe, per questo abbiamo voluto una cabina più spaziosa e confortevole per i nostri autisti. Man ci ha supportato con soluzioni su misura per il nostro business: in fase di acquisto ci siamo affidati a una proposta finanziaria di Man Finance e per viaggiare sereni e senza pensieri abbiamo sottoscritto per tutti i veicoli il contratto di manutenzione e riparazione Man ComfortRepair".

Tutti i nuovi Man TGX di Ewals Intermodal sono equipaggiati con Man TeleMatics, sistema che fornisce tutti i dati necessari per ottimizzare l'utilizzo del veicolo e aumentare la trasparenza dei processi di trasporto. Il gestore può contare così su maggiori possibilità di pianificazione, i conducenti ricevono informazioni rapide e precise, il responsabile del parco veicoli può amministrare meglio l'utilizzo della flotta e il lavoro amministrativo in ufficio si semplifica notevolmente a tutto vantaggio della redditività aziendale.

Ewals Intermodal ha scelto il pacchetto Dispo (il più completo), che include il servizio di Tracking & Tracing, la gestione della manutenzione, l'analisi dell'utilizzo del veicolo, la gestione dei dati di viaggio e del tachigrafo e tutte le funzioni supplementari previste dal nuovo dispositivo Man DriverPad installato a bordo. Quest'ultimo, con display a colori da 7" touchscreen, consente all'autista di scambiare comodamente messaggi e comunicazioni in tempo reale con la sede operativa.

Teatro della consegna è stata la sede dell'officina autorizzata Man L'Autoindustriale Valtellinese, di Brembate, alle porte di Bergamo, che ha curato la preparazione dei veicoli.

CRESCITA SOSTENIBILE

Ogni settimana 40 treni sulla tratta Italia-UK

Ewals Intermodal offre soluzioni ferroviarie "door to door" sulla tratta Italia-Svizzera-Ruhr-Benelux-Regno Unito. Ogni settimana organizzano autonomamente 40 treni: 40 milioni di tonnellate/km o 1.600 autocarri che vengono tolti dalla strada. A tal fine vengono utilizzati tre terminali al Nord (più precisamente Genk, Anversa, Duisburg) e quattro terminali al Sud: Novara, Cervignano, Domodossola, Ferentino. Il network dei treni prevede settimanalmente sette roundtrip da Genk a Novara, cinque da Anversa a Novara, tre da Duisburg a Novara e treni Domodossola-Cervignano e Novara-Ferentino. Obiettivo di Ewals: ottimizzare il corridoio per tutti i trasporti intermodali attraverso il concetto di "treni di proprietà" che sono la chiave del proprio successo, attraverso affidabili soluzioni di trasporto "door to door", il controllo e le informazioni aggiornate in ogni momento che permettono a Ewals Intermodal di operare in modo trasparente e di comunicare proattivamente con i clienti, attraverso un eccellente modello operativo con ottima qualità al giusto prezzo. "Per i nostri clienti - spiega Pietro Rossi, responsabile Continous Improvement & Development della filiale italiana - questi elementi significano sicurezza, capacità, affidabilità e rispetto delle normative vigenti. I nostri clienti provengono da diversi settori, tra i quali l'industria petrochimica, l'acciaio, l'industria automobilistica, l'elettronica, l'industria alimentare e i materiali da costruzione. Una crescita sostenibile necessita di un incremento di efficienza e flessibilità, innovazione, partnership strategiche e diversificazione dell'attività verso un modello orientato alle specifiche esigenze del mercato. Nel prossimo futuro Ewals Intermodal aspira a usufruire della propria conoscenza verso nuovi corridoi". Ewals Intermodal realizza un fatturato annuo consolidato di 70 milioni di euro con 70 dipendenti in quattro Paesi. La flotta è attualmente composta di 2mila unità. Annualmente vengono tolti dalla strada 66mila autocarri su un tratto di 900 km, contribuendo a diminuire il problema delle code sulle strade e a ridurre le emissioni di CO_2.

NEL 1999 IL DEBUTTO DEI "BEN-ITA EXPRESS"

Da settembre attivo il terminal ferroviario Chemelot

Ewals Intermodal è stata fondata nel giugno 2011 come entità autonoma del gruppo Ewals Cargo Care. La storia di Ewals Intermodal inizia nel 1986 con l'organizzazione di soluzioni intermodali "door to door". Nel 1991 avvia il primo ufficio intermodale a Genk. A seguito della liberalizzazione delle ferrovie, divenne possibile realizzare la gestione autonoma dei treni. Nel 1999, Ewals Intermodal fu il primo trasportatore belga a reagire a questa opportunità, organizzando propri treni blocco tra Genk e Novara, che vennero appropriatamente ribattezzati "Ben-Ita express". Negli anni che seguirono, Ewals Intermodal conobbe una crescita espansiva che portò alla realizzazione di nuove tratte ferroviarie: da Duisburg a Novara e in seguito anche da Anversa a Novara. Fin dal primo giorno, l'obiettivo era diventare e rimanere pionieri su queste tratte consolidate. Fin dalla sua nascita, Ewals Intermodal ha dimostrato di essere un attore innovativo sul mercato: 25 anni fa era tra le prime società logistiche che si focalizzarono sul trasporto intermodale "door to door". "La ricetta del nostro successo - spiega Pietro Rossi - sta nel realizzare per ogni cliente una soluzione su misura al costo più basso possibile, sia per il cliente che per l'ambiente. Per alcuni clienti questo potrebbe significare l'organizzazione di un treno dedicato, per altri il raggruppamento di un flusso di carichi in un centro di raccolta per poi continuare da quel punto tramite navigazione interna. Per clienti con volumi minori, il vantaggio va cercato nel raggruppamento dei flussi di carico provenienti da più parti, in modo da ottimizzare il flusso logistico. Il trasporto intermodale è la modalità di trasporto sostenibile del futuro e ha un impatto molto positivo sull'ambiente: riduzione di CO_2, riduzione del traffico stradale, riduzione del rischio di incidenti su strada, maggiore durata dei mezzi". Lo scorso settembre, dopo poco più di due anni, il terminal ferroviario Chemelot ha iniziato la sua attività con il primo treno della Ewals Intermodal verso Novara.

Da sinistra: **Alberto Brambilla**, Sales Manager di **Man Financial Services Italia**, **Kees Winters**, Amministratore di **Ewals Intermodal** e **Alessandro Dengo**, Fleet Sales Manager di **Man Truck & Bus Italia**.

NUOVO

COMFORT ESTREMO PER LAVORI ESTREMI.

NUOVO ASTRA HD9. NUOVA EFFICIENZA, NUOVA RESISTENZA, NUOVO COMFORT.
Astra torna protagonista con un nuovo mezzo dedicato ai lavori più pesanti. È nato l'innovativo HD9.
Mettetelo alla prova anche nell'operatività estrema, dal caldo del deserto al gelo del polo: con i suoi nuovi motori
Cursor 13, dalle coppie elevate e consumi ridotti, arriva ovunque. Spingetelo al limite nel massimo comfort:
la sua cabina in acciaio è stata progettata con nuovi interni, sospensioni regolabili e sedili pneumatici.
E affidategli le missioni più dure, perché monta il mitico telaio Astra in longheroni d'acciaio:
con i supporti balestra e le spalle carrello in fusione ogni allestimento è più sicuro e più efficiente.

IVECO ASTRA
WWW.ASTRASPA.COM

SCANIA

Il Grifone vola in Umbria

PAOLO ALTIERI
TORGIANO

Il Grifone vola alto e dai cieli dell'Umbria guarda soddisfatto ai risultati raggiunti con i clienti Scania nella piccola ma industriosa regione del Centro-Italia. Merito senza dubbio della Toscandia Spa, storica concessionaria Scania con sede a Calenzano, in provincia di Firenze, che a fine settembre ha inaugurato, mettendo a frutto un investimento di alcune centinaia di migliaia di euro, la nuova sede di Torgiano, in provincia di Perugia, mettendo a segno una tappa evolutiva importante nella presenza del marchio svedese in terra umbra. "Finalmente un progetto immaginato alcuni anni fa vede ora la luce - ha dichiarato Luciano Barelli, uno dei soci fondatori della Toscandia e Presidente della holding Lipiscandia - Noi già operavamo in Umbria dal 2002 nei pressi di Perugia, lungo la strada Fontana Trinità ma con il passare degli anni è sorta la necessità di una sede più ampia e rappresentativa per accogliere in modo appropriato i nostri clienti umbri, offrendo in un unico luogo servizi commerciali e un magazzino ricambi strutturato per far fronte alle loro esigenze. L'assenza dell'officina è giustificata dal fatto che in loco ci sono già operatori molto efficienti e a distanza ravvicinata".

Il taglio del nastro della nuova sede è avvenuto alla presenza del Sindaco di Torgiano, Marcello Nasini, dei soci Toscandia Spa Luciano e Giuseppe Barelli, Paolo Piccini e Roberto Benedetti e di una folta rappresentanza di dirigenti e personale di Italscania nonché di dipendenti e clienti Toscandia. Nel lungo weekend di presentazione e inaugurazione della filiale Toscandia trasportatori, autisti e fan di Scania hanno potuto vedere e provare i veicoli della nuovissima famiglia Streamline motorizzati con propulsori Euro 6. Nella due giorni, inoltre, è stato possibile assistere a una tavola rotonda dal titolo "Anatomia di un successo" e "Il successo al tempo della crisi" a cui hanno preso parte i titolari della concessionaria Toscandia e personaggi di spicco dell'imprenditoria locale.

La nuova sede di Torgiano è posizionata in modo strategico all'uscita della superstrada E45. L'area complessiva si estende su 4mila metri quadrati, di cui 1.000 coperti e adibiti a sede commerciale, magazzino ricambi e showroom. Vi operano un totale di 6 persone, di cui 2 addetti alla vendita, 3 al magazzino e una persona di collegamento tra il reparto vendite ricambi e le tre officine autorizzate della zona, la B.C.R. Snc di Soccorso di Magione, Lombardi Srl di Todi e Nuova Autoservice di Bastia Umbra. "È con grande piacere che salutiamo l'apertura di questa nuova sede in Umbria - ha detto Franco Fenoglio, Amministratore delegato di Italscania, filiale italiana di Scania - un progetto di Toscandia in cui abbiamo creduto, fornendo loro tutto il supporto possibile. Quando una concessionaria Scania decide di investire e ampliare la propria attività non può che farci piacere perché significa che crede nel nostro marchio e nella nostra organizzazione". Scania è sempre stata al fianco di Toscandia nella definizione del progetto della nuova concessionaria, anche dal punto di vista finanziario, visto che il costruttore, soprattutto in questo momento, è molto disponibile a supportare le aziende.

"La nostra ambizione - gli ha fatto eco Luciano Barelli - è quella di essere ancora più vicini al cliente e di poterci espandere in futuro, ampliando anche la zona esterna riservata a veicoli sia nuovi che usati. Oltre al marchio Scania la sede di Torgiano ospita i veicoli commerciali Nissan".

Nel 2012 il Gruppo Toscandia ha consuntivato un fatturato di circa 27 milioni di euro. Quest'anno si prevede un aumento di circa il 10-15 per cento. Lo scorso anno sono stati un centinaio i truck Scania venduti, pari a una quota del 10 per cento, mentre nel 2013 si stima di arrivare a 120-130 unità con una quota del 12-13 per cento. In termini complessivi, comprendendo quindi veicoli usati, veicoli Nissan e veicoli Scania, Toscandia movimenta oltre 600 veicoli all'anno. L'attività dei servizi di assistenza (officina e ricambi), che tengono in considerazione anche gli autobus (che non vengono invece venduti), pesa sul fatturato totale per il 25 per cento.

LA STORICA CONCESSIONARIA SCANIA TOSCANDIA SPA DI CALENZANO INAUGURA LA NUOVA SEDE DI TORGIANO, IN PROVINCIA DI PERUGIA. "LA NOSTRA AMBIZIONE - HA DETTO LUCIANO BARELLI, UNO DEI SOCI FONDATORI DI TOSCANDIA - È QUELLA DI ESSERE ANCORA PIÙ VICINI AL CLIENTE UMBRO E DI POTERCI ESPANDERE ULTERIORMENTE IN FUTURO".

La sede della nuova concessionaria **Toscandia** inaugurata a Torgiano, comune della provincia di Perugia.

Da sinistra: **Giuseppe Barelli**, **Franco Fenoglio**, Amministratore delegato di **Italscania**, e **Luciano Barelli**.

LA STORIA DEL GRUPPO

TOSCANDIA AL CENTRO DELLA STRATEGIA SCANIA

La storia di Toscandia ha origine negli anni Settanta del secolo scorso, per la precisione nel 1976, quando nasce la Toscandia Autocarri Spa che si occupa delle vendita di autocarri Scania per le province toscane di Firenze, Prato e Grosseto. Due anni dopo sorge la Lipiscandia Spa cher si occupa della vendita dei truck del Grifone per le province di Livorno, Pisa, Massa e per tutta la Sardegna, altra area di riferimento del Gruppo toscano. Tre anni dopo, nel 1981, è la volta della Rivesca Spa, che si occupa della vendita dei ricambi originali Scania per le province di Firenze, Prato, Siena e Grosseto. Nel 1993 la Rivesca inizia l'attività di vendita di veicoli Nissan come rivenditore e nel 1999 diventa concessionaria Nissan per le zone di Firenze, Prato, Pistoia e Lucca. Nel 2000, alla Toscandia vengono affidate le zone di Perugia, Arezzo e Siena sempre per Scania e nello stesso anni viene costituita la Lipiscandia Assistance Srl, officina autorizzata Scania, che subentra alla Lipiscandia Spa nella rivendita di ricambi svedesi. Altra pietra miliare è la costituzione della Toscandia Assistance Srl nel 2003, altra officina autorizzata Scania. L'anno successivo alla Toscandia viene affidata la zona di Terni per Scania e nel 2008 la Lipiscandia apre il punto vendita Scania di Cagliari. La nascita ufficiale del Gruppo Toscandia viene decretata il 1° gennaio 2011, due anni prima dell'attuale apertura della nuova sede perugina. "Le motivazioni che ci hanno spinto a costituire il nuovo gruppo - ha spiegato Luciano Barelli - sono molteplici: realizzare sinergie di costo, eliminando inutili duplicazioni di ruoli e funzioni, realizzare sinergie di ricavo, attraverso una maggiore focalizzazione dei diversi business intrapresi, consolidare i rapporti tra i soci, favorire un ricambio generazionale nella governance, sfruttare le opportunità che il Gruppo offre, come l'effettuazione di finanziamenti intragruppo, la possibilità di fare un consolidato fiscale e altro ancora". L'attuale struttura del Gruppo vede la Lipiscandia Spa in qualità di holding che possiede il 100 per cento di Toscandia Spa, Lipiscandia Assistance Srl e Toscandia Assistance Srl. Le sedi operative sono a Calenzano per Toscandia, Livorno per Lipiscandia, Torgiano per Toscandia, Cagliari per Lipiscandia, Lucca per Rivesca. Nelle cinque sedi sono operativi 10 venditori coordinati da 3 responsabili. I magazzini ricambi nuovi e usati sono 3 con una superficie totale di oltre 2mila metri quadrati. Il Gruppo si avvale di 22 officine Nissan e Scania, di cui 2 di proprietà, strategicamente dislocate sul territorio di competenza. Le officine Scania sono 12. In totale il Gruppo impiega una cinquantina di persone. Oltre che concessionario Scania per Toscana (con eccezione delle province di Lucca e Pistoia), Umbria e Sardegna, il Gruppo è concessionario Nissan per le province di Firenze, Prato, Pistoia, Lucca, Arezzo, Siena e Perugia. Nella lista prodotti figurano anche i rimorchi e semirimorchi di tutte le marche, tra cui Cardi, Merker, Acerbi e Viberti nonché l'usato di tutte le marche. Abbinato alla vendita di veicoli Toscandia offre diversi servizi come i prodotti finanziari e assicurativi, il noleggio a lungo termine, il noleggio di veicoli commerciali senza conducente inferiori ai 35 quintali, il servizio di assistenza con programmi di manutenzione programmata e a costi prestabiliti, il fleet management e il driver training.

IVECO

Le imprese eroiche del Daily Supervan

Specializzato
Le versione furgone a ruota posteriore singola del Daily concentrano il meglio del Dna del campione dei leggeri di casa Iveco.

LINO SINARI
TORINO

Rimandata al prossimo anno la presentazione della nuova gamma Daily, Iveco spinge forte sul segmento più, a torto, trascurato dell'attuale listino, e cioè quello delle versioni furgone. Come tutti infatti sanno il punto di forza del "piccolo camion" torinese è il telaio a longheroni, l'unico rimasto oggi sul mercato. Una caratteristica che rende questo veicolo commerciale un insuperabile portatutto, in assoluto il miglior leggero da allestire, in grado di sopportare pesi e fatiche (non è un caso se sia in commercio anche una versione con ptt di 7 tonnellate) come nessun altro. Il Daily ha però anche un'altra faccia, quella del furgone eccellente, che sempre grazie a un telaio più che robusto, dà garanzie di sicurezza difficilmente riscontrabili nei concorrenti.

L'azione commerciale, piuttosto aggressiva, portata avanti da Iveco, ha preso il via al Transpotec di quest'anno in cui per la parte leggeri è stata resa protagonista la gamma dei furgoni a ruota posteriore singola, in pratica quelli che vengono chiamati Supervan, che sono stati del resto il grande successo di quest'anno, tanto da far impennare le vendite del costruttore, passato nella fascia inferiore alle 3,5 t da un comunque dignitoso 8 per cento a sfiorare un eccellente 20 per cento. Merito naturalmente anche di un prezzo accattivante, l'ultima campagna vede infatti la versione 33 S, con quindi una massa totale a terra di 33 quintali e un volume di carico di 10,2 metri cubi, abbinata al propulsore quattro cilindri da 2.3 litri nella sua versione da 126 cv, proposta ad appena 18.800 euro, prezzo che comprende anche il sistema antiribaltamento Esp e il climatizzatore.

In più, l'allestimento Supervan include la sospensione posteriore pneumatica autolivellante e il supporto alle partenze in salita Hill Holder. Molto curata anche la configurazione dell'interno, che al già citato climatizzatore nella versione automatica, aggiunge il sedile dell'autista ammortizzato, la chiusura centralizzata, il cruise control, i fari fendinebbia e perfino la predisposizione per il navigatore satellitare della serie TomTom. A tutto ciò possono naturalmente essere aggiunti altri optional, come ad esempio il sistema Start&Stop, molto utile se si viaggia prevalentemente in città, oppure i sensori di parcheggio sul posteriore che evitano fastidiose "bottarelle". Persino il vano di carico può essere personalizzato, rivestendolo in legno in materiale antigraffio.

GRANDE OFFENSIVA DI MERCATO PER I DAILY FURGONE A RUOTA POSTERIORE SINGOLA CHE HANNO PERMESSO A IVECO DI FAR IMPENNARE LE VENDITE NELLA FASCIA INFERIORE ALLE 3,5 TONNELLATE DALL'8 AL 20 PER CENTO CIRCA.

Per il resto l'ultima generazione del Daily è stata particolarmente curata nei dettagli, rendendo gli interni tanto efficienti quanto confortevoli, il cambio a sei marce è stato quindi portato sulla plancia e i sedili sono di nuova generazione, facilmente regolabili in modo da soddisfare le esigenze anche di chi deve passare a bordo parecchie ore ogni giorno e non vuole trovarsi la sera a fare i conti con un fastidioso mal di schiena. Pratico e moderno anche il cruscotto, con tanto di computer di bordo.

Qualche parola in più la merita il propulsore, che può contare su di un sistema Common rail di seconda generazione a controllo elettronico, abbinato a un turbocompressore con intercooler, mentre a ridurre le emissioni pensa un impianto Egr. L'insieme garantisce, come già detto, una potenza di 126 cavalli, ma soprattutto una coppia molto favorevole di 320 Nm disponibile in un arco di utilizzo molto ampio, a partire dai 1.800 fino ai 2.750 giri/min. Lo stesso motore è disponibile in altre due versioni, con potenze rispettivamente di 106 e 146 cv. Per chi ha invece bisogno di un po'di potenza in più è disponibile anche un propulsore da tre litri di cilindrata, con potenze di 146, 170 e perfino 205 cv (in questo caso d'obbligo l'adozione del cambio robotizzato per gestire una simile mandria di cavalli), mentre per chi deve muoversi in ambiti urbani, può rappresentare una buona soluzione la versione a metano, con tutti i vantaggi per l'accesso ad aree in cui le normali motorizzazioni non possono entrare. Se poi si vuole davvero esagerare, c'è il Daily elettrico, che con un livello zero di emissioni è un passaporto sicuro per centri storici e aree a traffico limitato.

L'alternativa a metano o elettrica del Daily testimonia l'attenzione riservata da Iveco alle soluzioni eco-compatibili.

L'ultima generazione del **Daily** è stata particolarmente curata sia esternamente che internamente.

LA CAMPAGNA PROMOZIONALE IVECO SULLE BATTERIE

I RICAMBI ORIGINALI GARANTISCONO MASSIMA EFFICIENZA E SICUREZZA

L. SINARI
TORINO

Ci sono particolari di un camion o di un furgone che vengono spesso trascurati, di cui non si percepisce in pieno l'importanza. Un buon esempio in questo senso sono le batterie, che invece rappresentano una parte essenziale per il buon funzionamento di un mezzo da lavoro.

Iveco proprio sulle batterie ha lanciato una campagna promozionale, inserita nel contesto della campagna commerciale "100% Iveco" che punta a valorizzare tutti i ricambi originali del costruttore. Sono molti infatti i vantaggi garantiti da una batteria originale, a partire dalla maggior resistenza ai cicli di lavoro, da due a quattro volte superiore rispetto ai componenti venduti in aftermarket.

Allo stesso modo è garantita una maggior durata a parità di utilizzo, con il minimo della manutenzione: questo grazie al disegno delle griglie e alla tecnologia stessa di fabbricazione che fanno riferimento esattamente al tipo di camion o furgone su cui verranno montate e al tipo di applicazione a cui questo verrà destinato. Dal punto di vista costruttivo le batterie Iveco contano su separatori ad elevata resistenza meccanica e a bassa resistenza elettrica, in modo da garantire il maggior numero di avviamenti anche quando la temperatura scende sotto lo zero; allo stesso modo le piastre positive sono molto spesse il che le rende resistenti alle temperature particolarmente elevate e alle applicazioni più gravose. Dal canto loro le piastre negative sono invece ad elevata accettazione di carica, corredate da tappi con filettatura a labirinto in leghe di piombo specifiche che prevengono la fuoriuscita di acido e riducono il consumo di acqua allo 0,3 per cento. Spesso il problema delle batterie è legato alle vibrazioni, che non permettono di montarle in alcuni punti del veicolo.

Per ovviare a questo aspetto, le batterie Iveco dispongono di connessioni e gruppi rinforzati con dispositivi plastici e in resina che ne garantiscono la durata. Esclusive della produzione Iveco sono infatti la tecnologia Super Heavy Duty e quella High Vibration Resistance, che sono quanto di meglio oggi disponibile sul mercato per contrastare l'effetto delle vibrazioni sulla parte terminale del telaio, proponendo una resistenza di almeno tre volte superiore a quella di un normale componente.

MERCEDES-BENZ VANS

Citan rilancia la sfida

NUOVE POTENTI MOTORIZZAZIONI E ALLESTIMENTI ALL'INSEGNA DELLA MASSIMA VERSATILITÀ ED EFFICIENZA. CITAN, IL COMPATTO CITY VAN DELLA STELLA, RILANCIA CON FORZA LA SUA OFFENSIVA A UN ANNO DALLA PRESENTAZIONE SUL MERCATO.

FABIO BASILICO
FRANCOFORTE

Il Citan rilancia la sua offensiva di mercato a un anno circa dalla presentazione ufficiale e con un consuntivo 2012 che parla di 7mila unità vendute in 30 paesi europei (3 per cento di quota complessiva) che Mercedes-Benz prevede di raddoppiare a fine 2013 ad almeno 14mila. A Francoforte, all'interno degli edifici che ospitano la sede della Simon Hegele, uno dei più importanti operatori di logistica tedeschi, il costruttore di Stoccarda ha organizzato un interessante TecForum dedicato al Citan e intitolato non a caso "Flessibilità & Efficienza". L'occasione propizia per presentare le novità della gamma del compatto city van tedesco. Oltre ai già noti 108 CDI e 109 CDI, due nuovi e potenti modelli completano oggi l'offerta: il nuovo Citan 111 CDI equipaggiato con motore diesel da 110 cv e il nuovo Citan 112 con motore benzina da 114 cv. La gamma dei modelli si amplia con l'introduzione del versatile Kombi Extralong in grado di ospitare fino a sette passeggeri. Citan è dunque ora disponibile in tre lunghezze, oltre che nelle versioni Furgone, Mixto e Kombi (anche omologato come autovettura). E non è tutto perché negli ampi spazi della Simon Hegele, Mercedes-Benz ha esposto alcune delle numerose versioni speciali allestite del Citan.

"A un anno dal lancio - dice Andreas Hasselwander, capo ingegnere del Citan - il city van della Stella si è già imposto in un segmento di mercato molto difficile. Il Citan percorre oggi le strade dei Paesi dell'Unione Europea, arrivando anche in Svizzera, Norvegia e Turchia. A breve seguirà la Russia. E per il futuro si prevede il superamento dei confini europei: Citan diventerà quindi sempre più internazionale sbarcando, ad esempio, in Cile e Singapore". Veicolo adatto a soddisfare le esigenze lavorative di commercianti, artigiani, professionisti, autorità e aziende di servizi, il compatto van Mercedes-Benz è anche perfetto per l'uso misto, professionale e privato. Alla base del suo successo un mix vincente di elevata funzionalità e consumi ridotti, comfort di marcia e ricca dotazione di sicurezza che comprende, tra l'altro, anche l'Adaptive Esp. Senza contare i 3,8 metri cubi del vano di carico e i 708 kg di carico utile.

Su strada, il nuovo Citan 111 CDI colpisce per reattività e prestazioni complessive. Il nuovo modello di punta sfrutta appieno le qualità del diesel da 1.5 litri e potenza massima di

CIRCA 5MILA ALLESTITORI REGISTRATI DA MERCEDES-BENZ

PROFESSIONISTI DI TUTTI I SETTORI UNITEVI!

Il Citan sorride agli allestitori e quindi ai clienti più diversi che vogliono soddisfare esigenze professionali specifiche. Non a caso Mercedes-Benz Vans ha dato vita al Bodybuilder Centre. "Le soluzioni individuali per allestimenti specifici hanno sempre avuto ampia risonanza in Mercedes-Benz - spiega Marko Stelse, Direttore del Mercedes-Benz Vans Bodybuilder Center - Ciò che non può essere ottenuto direttamente in fabbrica può essere garantito dagli allestitori, dall'officina mobile al veicolo coibentato, da quello per le autorità o per utilizzi speciali a quello dedicato al trasporto di persone disabili, solo per citare i cinque più importanti ambiti di intervento. Nel 2012 Mercedes-Benz ha venduto oltre 250mila vans, di cui oltre 125mila trasformati. Il 16 per cento degli small vans Citan in commercio sono stati modificati. Abbiamo contatti con 3mila società allestitrici in tutto il mondo, parte dei circa 5mila allestitori registrati al nostro portale dedicato". Per rispondere puntualmente alle esigenze specifiche di particolari settori, Mercedes-Benz collabora con gli allestitori più accreditati in possesso del certificato VanPartner by Mercedes-Benz: "Questo garantisce la qualità dei singoli componenti del veicolo, tutelando i clienti finali - prosegue Stelse - Il processo di certificazione VanPartner by Mercedes-Benz sarà avviato anche in Italia a partire dal prossimo anno". Ogni cliente può quindi mettersi al volante di un veicolo fatto su misura come un abito. "In Europa - continua il dottor Marko Stelse - circa il 50 per cento di tutti i nuovi Sprinter immatricolati viene modificato esternamente o internamente da uno specialista. Il tasso di conversione del Vito è del 25 per cento". Il Mercedes-Benz Vans Bodybuilder Center ha location non solo a Stoccarda ma anche presso lo stabilimento di produzione van di Ludwigsfelde e l'impianto per l'assemblaggio dello Sprinter a Charleston, negli Stati Uniti. Nel 2014 sarà attivata una sede operativa anche in Brasile mentre nel medio termine saranno ampliate le attività in Russia e Cina.

CITAN KOMBI EXTRALONG

SETTE BELLO PER IL COMPATTO DALLO SPAZIO OTTIMALE

Nato per ospitare fino a sette passeggeri, il nuovissimo Citan Kombi Extralong stupisce per l'ottimale utilizzo dello spazio ottenuto a bordo di un veicolo compatto. Con ben sette posti a sedere, questo Citan si rivela la soluzione ideale per il trasporto professionale di passeggeri (taxi e navetta), il trasporto di persone o materiali a scopo commerciale e l'utilizzo misto commerciale e privato. La base del modello è la variante Extralong lunga 4.705 mm; il peso massimo ammesso è di 2,2 t. La terza fila di sedili, di nuova concezione, è formata da due sedili singoli indipendenti l'uno dall'altro, che possono essere spostati di 130 mm in senso longitudinale e all'occorrenza abbattuti e smontati. I pregiati sedili singoli sono adatti anche per passeggeri adulti e sono facilmente accessibili abbattendo quelli della fila centrale. I passeggeri della fila posteriore dispongono poi di scomparti portaoggetti applicati ai rivestimenti laterali. A seconda della posizione dei sedili singoli, il vano di carico ha un volume compreso tra 300 e 400 litri. Se i sedili vengono smontati, essa aumenta fino a 2.200 litri. Abbattendo poi i tre sedili della fila centrale, il volume di carico totale arriva a 3.500 litri. La dotazione di serie di Kombi Extralong comprende una copertura flessibile del vano di carico e appositi occhielli nel pianale per il fissaggio del carico con sedili abbattuti o smontati. Due le motorizzazioni offerte: Citan 109 CDI e Citan 111 CDI.

La versatile versione **Kombi Extralong** del **Citan** è in grado di ospitare fino a sette passeggeri disposti su tre file di comodi sedili.

81 kW/110 cv a 4.000 giri di potenza. La coppia massima raggiunge i 240 Nm e rimane costante da 1.750 a 2.750 giri. Cuore del sistema è dunque il quattro cilindri OM 607 con configurazione a corsa lunga (alesaggio/corsa: 76,0/80,5 mm), indispensabile per regalare elevata forza di trazione.

Citan 111 CDI risulta particolarmente scattante sui tratti misti a velocità sostenuta: lo dimostra sia l'accelerazione da 0 a 100 km/h in 12,3 secondi che la velocità massima di 170 km/h. Al tempo stesso, il Citan 111 CDI figura tra i modelli più parchi nei consumi e più attenti alle emissioni della sua categoria: se dotato del pacchetto BlueEFFICIENCY con funzione ECO start/stop a richiesta, vanta un consumo combinato che scende fino a 4,4 litri/100 km e un livello di CO2 di soli 115 g/km. In ambito urbano, l'ottimale dinamica di marcia è agevolata da un cambio manuale a sei marce flessibile e preciso. Mentre Citan 108 CDI e 109 CDI sono dotati di cambio manuale a 5 rapporti, qui si è optato per una soluzione a sei marce. I rapporti di trasmissione di asse motore e cambio sono studiati appositamente per il nuovo livello di potenza e il test drive ha dimostrato la bontà dell'operazione. Grazie all'ampia spaziatura dei rapporti, il cambio assicura sia brillantezza in fase di spunto che bassi regimi a velocità più sostenute. A questa caratteristica si devono anche una notevole silenziosità di marcia e i proverbiali consumi contenuti. Il motore a una velocità di 100 km/h nella marcia più alta gira ad appena 2.150 giri/min circa. E anche quando si è toccata la velocità massima, dove ovviamente consentito dal codice della strada tedesco, il regime del motore è risultato sensibilmente inferiore a quello nominale. Spiega Hasselwander: "Il nuovo Citan 111 CDI è perfetto per i clienti più esigenti in termini di prestazioni e alla ricerca di versioni con elevato peso massimo ammesso adatte all'uso frequente e a lunghe percorrenze anche in autostrada".

Su strada, il **Citan 111** con il nuovo motore diesel colpisce per reattività e prestazioni complessive.

L'iniezione diretta a gestione elettronica con piezo iniettori estremamente precisi e veloci si basa su un sistema common rail con pressione massima di 1.600 bar. A differenza delle altre due varianti di potenza del medesimo motore diesel, sotto il cofano del Citan 111 CDI viene utilizzato un turbocompressore a geometria variabile che garantisce una rapida reazione già a basso numero di giri e quindi una coppia elevata su un'ampia fascia di regime.

Al pari delle altre due versioni diesel, il Citan 111 CDI è dotato di sistema di ricircolo dei gas di scarico raffreddato che assicura emissioni ridotte. Il catalizzatore ossidante è montato in prossimità del motore; dietro a esso è posizionato il filtro antiparticolato esente da manutenzione. La pompa dell'olio e la gestione termica sono regolate a seconda del fabbisogno. Alla ottimale gestione dei costi d'esercizio concorrono i lunghi intervalli di manutenzione di 40mila km o due anni e la cinghia dentata utilizzata per l'azionamento dell'albero a camme che ha una durata di 240mila km o dieci anni.

A eccezione della versione Furgone corto, Citan 111 CDI viene proposto in tutte le varianti di carrozzeria - Furgone Long ed Extralong, Mixto e Kombi - e peso della serie. E a seconda della variante, il peso massimo ammesso è compreso tra 1.950 e 2.200 kg. Il carico rimorchiabile massimo è pari a 1.050 kg (frenato) per Furgone, Mixto e Kombi N1 e fino a 1.350 kg per Kombi M1. Il Citan 111 CDI può così facilmente essere impiegato anche come potente motrice. Interessante anche il listino prezzi visto che, rispetto al Citan 109 CDI da 90 cv con cambio a 5 marce, il Citan 111 CDI da 110 cv e cambio a 6 rapporti costa solo 909 euro in più iva esclusa. E se per la versione Furgone Long il prezzo raggiunge i 15.708 euro, la versione Kombi Friendly immatricolata come autovettura costa 16.424 euro.

Riassumendo, con i nuovi modelli, la gamma motorizzazioni del Citan è composta da tre diesel 1.5 litri da 55 kW/75 cv, 66 kW/90 cv e 81 kW/110 cv. A cui si aggiunge il Citan 112 a benzina da 84 kW/114 cv. Grazie alle versioni Furgone, Mixto e Kombi (omologato autocarro o autovettura), le tre diverse lunghezze e le differenti classi di peso complessivo (comprese tra 1,78 e 2,2 tonnellate), il city van è in grado di soddisfare praticamente ogni esigenza.

Anche dal punto di vista della personalizzazione, grazie ai numerosi equipaggiamenti a richiesta che permettono di configurare il Citan fin dalla fabbrica. Mercedes-Benz propone, inoltre, una vasta scelta di accessori originali specifici.

UN CITY VAN SU DIECI IMMATRICOLATO NELLA UE È DOTATO DI MOTORE A BENZINA

IL BRILLANTE CITAN 112 HA LO SCATTO INCORPORATO

Scattante, confortevole ed efficiente. Queste le tre carte vincenti del Citan 112, la nuova versione alimentata dal motore M200.71 quattro cilindri a benzina. All'interno dell'Unione Europea, un city van immatricolato su dieci monta un motore a benzina. Il nuovo Citan 112 vuole quindi venire incontro alle esigenze di un'importante fetta di mercato grazie ai punti di forza del suo brillante e silenzioso motore da 1.192 cc. La scelta di introdurre in gamma questa motorizzazioni è motivata, nel quadro del processo di internazionalizzazione del Citan, anche da ragioni strettamente economiche: esistono infatti mercati tipici per i veicoli a benzina, come ad esempio la Svizzera e la Russia, dove il prezzo del carburante è molto più basso rispetto agli altri paesi europei. Senza dimenticare che ci sono anche altre considerazioni di carattere economico che possono giustificare la scelta di un veicolo a benzina: se confrontiamo i prezzi validi in Italia per il Furgone, chi opta per il Citan 112 risparmia fino a 1.515 euro rispetto al Citan 111 CDI.

In Italia, Citan 112 Furgone costa 14.193 euro iva esclusa, mentre la versione Kombi a cinque posti omologata come autovettura è in vendita a 14.909 euro nella versione Friendly e a 18.421 euro nella versione Trend. Il modello a benzina si propone come la soluzione ottimale per un uso poco frequente e su brevi percorrenze. Mercedes-Benz ha per esempio calcolato che in Germania la soglia di un rapporto costo/beneficio vantaggioso è attualmente pari a circa 10mila km l'anno. Con i suoi 84 kW/114 cv, il Citan 112 raggiunge la potenza massima con la cilindrata più piccola dell'intera serie. L'innovativo quattro cilindri benzina con un basamento in alluminio leggero si distingue per tecnologia a quattro valvole, due alberi a camme in testa, iniezione diretta a gestione elettronica, turbocompressore a gas di scarico e catalizzatore a tre vie per la depurazione dei gas di scarico. Con 72 mm di alesaggio per 73,2 mm di corsa, il motore è praticamente di forma quadrata.

Questo consente di avere valvole di grande diametro che si traducono quindi in un buon livello di riempimento dei cilindri. Gli iniettori a sei fori assicurano un'iniezione ottimale del carburante. Già a 1.500 giri/min sono disponibili 170 Nm di coppia, pari al 90 per cento di quella massima. Con 190 Nm di coppia massima, il propulsore a benzina assicura caratteristiche di trazione analoghe a quelle delle varianti diesel. La coppia massima risulta poi disponibile su un'ampia fascia di regime (tra 2.000 e 4.000 giri/min), presupposto per un handling ottimale nelle diverse situazioni di marcia.

Anche il Citan 112 monta di serie un cambio manuale a 6 marce; i rapporti di trasmissione totali sono stati configurati specificatamente per le caratteristiche del motore a benzina. L'elevata spaziatura dei rapporti assicura prestazioni scattanti e, nel contempo, numeri di giri bassi a velocità più elevate. Quindi consumi ed emissioni contenuti uniti anche a un'ottima silenziosità di funzionamento. Con una velocità massima pari a 173 km/h e 11,7 secondi per passare da 0 a 100 km/h Citan 112 è tra i city van più scattanti. Non sono da meno i dati su consumi ed emissioni: pompa dell'olio regolata e tecnologia BlueEFFICIENCY con funzione ECO start/stop sono di serie.

I consumi nel ciclo combinato scendono fino a 6,1 litri/100 km e le emissioni di CO2 sono pari a 140 g/km. Infine, i lunghi intervalli di manutenzione aiutano a stilare un ottimo bilancio economico e ambientale: a seconda del grado di usura, questi raggiungono al massimo i 30mila km o due anni. Mercedes-Benz offre Citan 112 in versione Furgone Long e nelle versioni Kombi Friendly e Trend omologate come autovettura.

FORD TRANSIT

Missione speciale per il Connect

PAOLO ALTIERI
MONACO

Il biglietto da visita è il più prestigioso che si possa mostrare. La conquista dell'ambito premio International Van of the Year 2014 fa da potente volano all'ingresso ufficiale sul mercato della nuova generazione del Ford Transit Connect. Per Ford e per il Connect, vincere il gradino più alto del podio del più importante riconoscimento internazionale del settore non è certo una novità, visto che la Casa dell'ovale bianco-azzurro è risultata prima in ben cinque occasioni, tra cui le ultime due consecutive, particolare quest'ultimo che fa conquistare a Ford un primato assoluto: le quattro affermazioni precedenti riguardavano il Transit nel 2001 e 2007, il Transit Connect nel 2003 e il Transit Custom nel 2013. Una giuria composta da 24 giornalisti del settore ha eletto Transit Connect attribuendogli 130 punti su un massimo di 163; al secondo posto si è classificato il Mercedes-Benz Sprinter e al terzo il Renault Kangoo. La giuria ha apprezzato, oltre agli elementi caratteristici dello storico Dna Transit, cioè robustezza e affidabilità, l'efficienza, la capacità di carico e le dotazioni di sicurezza.

Sono molte le caratteristiche del Transit Connect che ne fanno un veicolo compatto in grado di soddisfare le esigenze dei clienti professionali. Innanzitutto, mette a disposizione delle piccole e medie imprese, dei padroncini come dei flottisti, la migliore capacità di carico della sua classe, per rendere ogni giorno il lavoro più agevole ed efficiente. Particolari come l'apertura nella paratia divisoria, il sedile del passeggero ripiegabile e le soluzioni avanzate per la gestione dello spazio sono espedienti riusciti nell'ottica di soddisfare chi ha esigenze di trasportare oggetti ingombranti e di lunghezza superiore. Lo speciale profilo della paratia divisoria permette quindi alla versione a passo lungo di ospitare oggetti e attrezzature lunghi fino a 3,4 metri e grandi fino 2,4 m x 1,2 m; quella combi a passo lungo offre inoltre la possibilità di ripiegare i sedili posteriori per creare un piano di carico orizzontale che si estende fino al portellone posteriore. La paratia è dotata di un portello di carico richiudibile posizionato in corrispondenza del sedile del passeggero, ripiegabile e realizzato con un design progettato per favorire l'accesso agli oggetti caricati. "Abbiamo analizzato le operazioni di carico e scarico di chi utilizza questo genere di veicoli per assicurare al nuovo Transit Connect le migliori soluzioni per rendere il proprio lavoro più semplice - ha dichiarato Stephen Lesh, ingegnere a capo del programma Transit Connect all'interno di Ford Europa – È un van all'altezza di ogni situazione. Può ospitare agevolmente una grande quantità di attrezzature e materiali e assicura alle persone a bordo comfort e sicurezza".

Abbondano le soluzioni intelligenti che permettono di sfruttare al meglio il Transit Connect. La possibilità di dotarsi di tre sedili anteriori per il trasporto di due passeggeri oltre al guidatore. Il sedile esterno è ripiegabile in verticale per creare uno spazio di carico aggiuntivo adattabile a seconda della forma e delle dimensioni degli oggetti da trasportare, oppure in orizzontale per il carico dei già citati oggetti più lunghi che passano attraverso la paratia divisoria. L'illuminazione a Led ad alta luminosità per il vano di carico permette anche di usufruire di uno spazio aggiuntivo in cui eseguire attività relative al proprio lavoro. Lavoro che viene facilitato da piccoli e grandi particolari che arricchiscono la proposta Transit Connect, come i punti di fissaggio laterali a più altezze che facilitano l'installazione di cinghie di fissaggio, scaffalature o elementi personalizzati. Oppure l'abitacolo pensato come un ufficio mobile grazie alla connettività del sistema Ford SYNC e al generoso spazio a disposizione. E non è solo il sedile esterno della configurazione a tre posti a riservare piacevoli sorprese. Il sedile centrale per il passeggero può essere ripiegato sia in orizzontale per creare una superficie comoda per scrivere o utilizzare un notebook sia in verticale, rivelando così un vano portaoggetti aggiuntivo. Nei modelli combi e furgone doppia cabina, i sedili posteriori completamente configurabili prevedono una paratia divisoria mobile. I modelli a passo lungo offrono la possibilità di ripiegare la seconda fila dei sedili posteriori per creare un piano di carico orizzontale che si estende fino al portellone posteriore.

Su tutto spiccano i dati rela-

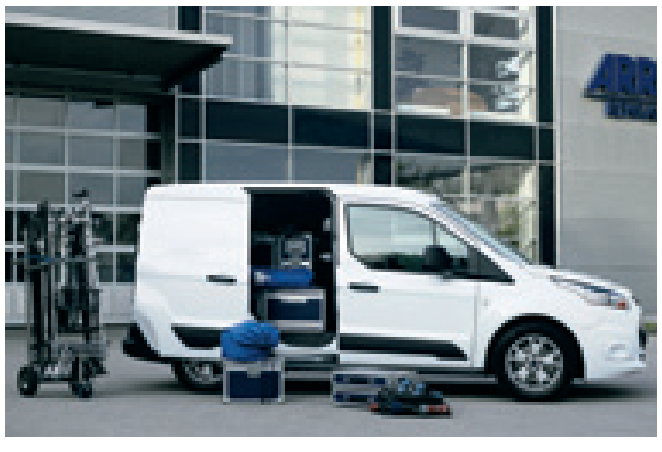
ARRIVA SUL MERCATO LA NUOVA GENERAZIONE DEL TRANSIT CONNECT SOSTENUTA DALLA PRESTIGIOSA AFFERMAZIONE AL PRESTIGIOSO PREMIO "INTERNATIONAL VAN OF THE YEAR 2014". È DISPONIBILE ANCHE CON L'INNOVATIVO E PREMIATO MOTORE ECOBOOST 1.0 A 3 CILINDRI.

DOMENICO CHIANESE, MANAGING DIRECTOR FORD ITALIA

"IL NUOVO TRANSIT CONNECT RAPPRESENTA LO STATO DELL'ARTE IN TEMA DI FURGONETTE"

P. ALTIERI
MONACO

Transit Connect arriva sul mercato con il preciso obiettivo di dare una scossa a un settore, quello dei veicoli commerciali, su cui ancora pesa la congiuntura negativa. "La stima elaborata dall'Unrae per il 2013 - ha dichiarato Domenico Chianese, Managing Director di Ford Italia - indica in 98mila unità il totale consuntivato, il 14 per cento in meno rispetto al 2012. Il segmento dei veicoli commerciali leggeri chiuderebbe a poco meno di 30mila unità, con una netta predominanza, pari al 59 per cento del totale, delle furgonette, seguite dai van con il 24 per cento e infine dai minicargo con il 17 per cento. Nello specifico delle furgonette, il mix motorizzazioni per l'anno in corso indica una netta prevalenza, 83 per cento, delle motorizzazioni diesel, seguite da metano e Gpl con il 16 per cento e dalla benzina per solo l'1 per cento". In questo sottosegmento si inserisce il nuovo Transit Connect, a cui è demandato il compito di incrementare i risultati conseguiti dal Connect di precedente generazione che nel 2012 ha consuntivato una quota del 3,5 per cento e del 2,8 per cento nel solo mese di settembre. "Transit Connect si rivolge sia ai clienti flottisti che ai padroncini - ha spiegato Chianese - A entrambi offre grande funzionalità, ridotti costi di gestione in termini non solo di prezzo di acquisto, di esercizio e di manutenzione, sicurezza per occupanti e carico, un design moderno e accattivante. Senza dimenticare l'ergonomia, il comfort, l'elevata versatilità, il ridotto impatto ambientale e l'elevato valore residuo". Gli allestimenti previsti nell'offerta italiana sono: furgone 2/3 posti, furgone doppia cabina 5 posti, combi N1 a 5 posti. Per tutti e tre gli allestimenti ci sono due versioni: Entry e Trend. "Il furgone in versione Entry ha già un equipaggiamento ricco - ha continuato il Managing Director di Ford Italia - che comprende tra l'altro l'ESC di nuova generazione - che include ABS + TCS, assistenza alla partenza in salita HLA, assistenza alla frenata di emergenza EBA, luci frenata di emergenza, controllo stabilità del rimorchio e controllo adattivo del carico - gli alzacristalli elettrici, l'airbag conducente, la chiusura centralizzata con telecomando, il volante regolabile in altezza e profondità, porta laterale destra scorrevole. La Trend aggiunge altre dotazioni come il climatizzatore, il sedile passeggero doppio con 3 posti in cabina. Ulteriori contenuti specifici li troviamo a bordo delle versioni furgone doppia cabina e combi". Il listino prezzi dell'intera gamma parte dai 13.250 euro del furgone Entry 200 L1 Ecoboost 1.0 da 100 cv. "Ci proponiamo sul mercato con la Ford Transit Experience - ha aggiunto Chianese - che si fonda su tre pilastri programmatici: personalizzare il pacchetto prodotto/servizi/formule intorno alle esigenze del cliente, minimizzare i costi di gestione e renderli certi per il cliente, massimizzare la redditività dell'investimento del cliente. Per fare un esempio, sul Transit Connect 1.6 TDCi 95 cv Trend proponiamo una garanzia Ford Protect di 5 anni o 100mila km e un leasing a tasso agevolato del 2,95 per cento. Intanto, su questo specifico veicolo e fino al 31 dicembre, proponiamo un'offerta di pre-vendita davvero interessante: clima, radio Bluetooth, tre posti in cabina, garanzia Ford Protect a 5 anni, il tutto con una rata di 195 euro al mese con Leasing Ford Credit". Il nuovo Transit Connect si inserisce all'interno di un'offenbsiva di prodotto che Ford sta portando avanti con grande impegno: nel secondo trimestre del 2012 è arrivato il nuovo Ranger, nel quarto trimestre la nuova Fiesta Van, nel primo trimestre di quest'anno il Transit Custom, seguito nel quarto trimestre dal Transit Connect. Due grosse novità sono previste rispettivamente per il primo e il secondo trimestre del 2014: il nuovo Transit e il nuovo Transit Courier. "L'obiettivo di Ford in Europa è di arrivare al 13 per cento del mercato entro il 2016 - ha concluso Domenico Chianese - in Italia vogliamo raggiungere il 10 per cento di quota e conquistare la import leadership entro il 2015 grazie anche ad una più incisiva azione nel mercato delle flotte".



Esemplari i dati riferiti al volume totale di carico: 2,9 mc (passo corto) e 3,6 mc (passo lungo), che diventano 3,7 e 4,4 mc con la paratia rimossa.

NUOVO TRANSIT CONNECT

Nel cuore dell'offensiva di prodotto firmata Ford

Transit Connect si aggiunge alla rinnovata gamma di veicoli commerciali della famiglia Transit, la più ampia e versatile di sempre. Il nuovo modello affianca il Transit Custom, già disponibile sul mercato, e sarà seguito dal compatto Transit Courier e dal Transit da 2 tonnellate, che arriveranno nel 2014. "Ford ha unito l'affidabilità e la resistenza del modello precedente, ha migliorato l'efficienza, incrementato la configurabilità dello spazio a bordo e vestito il nuovo modello di uno stile dinamico e affascinante - ha commentato Barb Samardzich, Vice Presidente Sviluppo Prodotti di Ford Europa - Il nuovo Transit Connect stabilisce un nuovo punto di riferimento nel settore affermandosi come partner ideale per il lavoro di tutti i giorni". Sviluppato nell'ambito della strategia globale One Ford, il Transit Connect è stato progettato in Europa con la collaborazione della squadra di ingegneri della struttura Ford-Otosan, localizzata in Turchia. La produzione dei modelli destinati ai mercati di tutto il mondo, compreso quello europeo e quello nordamericano, avviene a Valencia, in Spagna. A differenza di altri veicoli commerciali concorrenti, sottoposti agli stessi test di resistenza delle auto, i modelli della famiglia Transit rispettano i rigidissimi standard che Ford riserva ai propri veicoli commerciali. I rigorosi test riservati al Transit Connect sono stati condotti nell'arco di 5 milioni di chilometri percorsi in pista, in laboratorio e in condizioni di utilizzo reale. Ben 400mila chilometri di test sono stati svolti in collaborazione con i clienti fleet, che hanno utilizzato il Transit Connect nel corso delle proprie attività quotidiane. Non va dimenticato che il nuovo modello conferma la leggendaria reputazione del Transit Connect in quanto a sicurezza: la chiusura centralizzata a doppia sicurezza può essere configurata a seconda delle esigenze del cliente, mentre i rinforzi anti-effrazione su cerniere e serrature impediscono di accedere al vano di carico con la forza, tramite trapani e arnesi da scasso. Lo stile degli interni, eleganti e spaziosi, è derivato dalle auto Ford e sono ricchi di vani portaoggetti aggiuntivi, intelligentemente ricavati nell'abitacolo. Le tecnologie di sicurezza, intrattenimento e assistenza alla guida comprendono l'Active City Stop, una novità per il segmento, e il Ford SYNC con Emergency Assistance, un sistema che ha già ricevuto, a bordo del Transit Custom, un riconoscimento speciale Euro NCAP Advanced.

tivi al volume totale di carico del nuovo Transit Connect: 2,9 metri cubi (passo corto) e 3,6 metri cubi (passo lungo), con paratia divisoria installata, che diventano 3,7 e 4,4 metri cubi con la paratia rimossa. La versione furgone ha una capacità di carico di 1.000 kg, al vertice della classe.

È sotto il cofano che si celano altri segreti del progetto vincente che porta il nome Transit Connect. L'offerta di motori comprende l'efficiente diesel Duratorq TDCi 1.6, disponibile in configurazione 55 kW/75 cv, 70 kW/95 cv e 85 kW/115 cv, nonché due altrettanto prestazionali unità benzina, l'EcoBoost 1.0 da 74 kW/100 cv e l'EcoBoost 1.6 da 110 kW/150 cv, quest'ultimo accoppiato con cambio automatico a sei rapporti mentre in tutti gli altri casi è di serie il manuale Durashift a sei marce o a cinque (per il 1.6 TDCi da 75 e 95 cv). L'impegno di Ford per la riduzione dei consumi e delle emissioni non riguarda solo l'ottimizzazione di tutti i propulsori nel loro complesso ma anche l'introduzione delle evolute tecnologie ECOnetic (tra cui l'ormai irrinunciabile Start&Stop), disponibili, oltre che a bordo dei modelli che portano il loro nome, anche per le versioni con motore a benzina EcoBoost 1.0 e sulle varianti diesel con motore Duratorq 1.6 da 75 e 95 cavalli. "Il turbodiesel ECOnetic 1.6 TDCi 95 cv - ha spiegato Domenico Chianese, Managing Director di Ford Italia - riduce i consumi a 4 litri per 100 km e le emissioni CO2 a soli 105 g/km, mentre il benzina EcoBoost 1.0 a 3 cilindri da 100 cv è al vertice della classe per efficienza con consumi di 5,6 litri ogni 100 km ed emissioni di anidride carbonica di 129 g/km. Il propulsore EcoBoost da 1 litri è stato tra l'altro eletto International Engine of the Year 2012 e 2013".

Al momento di svelare al pubblico l'intenzione di commercializzare a fine 2013 la nuova generazione del Transit Connect, Ford ha giustamente fatto leva sulla redditività del progetto, annunciando che il veicolo commerciale sarebbe stato il più efficiente della sua categoria. I valori ridotti di consumi ed emissioni di un1.6 TDCi ECOnetic dimostrano che quell'annuncio era fondato. Rispetto al modello precedente l'efficienza è salita addirittura del 34 per cento. Non passa certo in secondo piano il "piccolo" tre cilindri da un litro: Transit Connect è il primo veicolo commerciale Ford a essere dotato dello straordinario EcoBoost 1.0. Qui vale la stessa regola: il risparmio garantito dalla grande efficienza si affianca a una riduzione nelle spese necessarie alla manutenzione per assicurare al Transit Connect un abbassamento significativo dei costi generali d'esercizio. "Abbassare le spese della propria attività è una priorità per tutte le piccole e medie imprese e il nuovo Transit Connect offre la possibilità di ridurre i costi di uno dei capitoli di spesa più importanti: il carburante - ha detto l'ingegner Lesh - Con la migliore efficienza sia nelle versioni a benzina che diesel, siamo sicuri che il nuovo Transit Connect riceverà un'accoglienza calorosa tra gli imprenditori e gli operatori fleet".

Il cambio svolge un ruolo fondamentale per assicurare al Transit Custom ECOnetic un livello di prestazioni globalmente ottimizzate. È stato tarato per massimizzare l'efficienza grazie a una trasmissione finale più lunga del 4 per cento, mentre il limitatore di velocità preimpostato dalla fabbrica a 100 km/h impedisce di viaggiare ad andature meno efficienti. Va precisato che il limitatore è disponibile anche ad altri intervalli, specificabili dal cliente al momento dell'acquisto. Tutti i modelli della famiglia Transit Connect sono dotati di servosterzo elettrico EPAS, indicatore di cambio marcia e sistema EcoMode, che analizza lo stile di guida e offre consigli personalizzati su come migliorarlo per abbassare i consumi.

Nelle parole conclusive di Domenico Chianese c'è la sintesi della mission a cui il Transit Connect rinnovato è destinato: "Il nuovo Transit Connect è stato sviluppato con l'obiettivo di stabilire un nuovo punto di riferimento nel segmento per capacità di carico, affidabilità e bassi costi di esercizio, senza rinunciare a stile ed eleganza".

IL VAN OF THE YEAR 2013 ORA DISPONIBILE ANCHE NELLA VERSIONE A TETTO RIAZALTO

Transit Custom diventa più alto

E. GALIMBERTI
COLONIA

Appena eletto Van dell'Anno, Ford Transit Custom diventa anche un po' più alto con una versione con tetto rialzato in acciaio che offre il 20 per centro in più di volume di carico. Dopo il debutto nel Regno Unito, Ford Transit Custom a tetto alto si sta spostando in tutti i mercati europei, proponendosi in un allestimento del tutto originale. La nuova versione del veicolo commerciale Ford da una tonnellata è stata sviluppata per chi ha esigenze di trasporto superiori ma non vuole rinunciare alla praticità e all'agilità di un veicolo da una tonnellata. Lo spazio di carico arriva a 8,3 metri cubi e dal tetto al pianale guadagna 370 mm in altezza arrivando a 1,78 metri. Questo modello è l'unico veicolo del segmento con tetto completamente in acciaio, più resistente rispetto a quelli tradizionali in materiale composito, e può sostenere fino a 100 kg di carico. "Ha tutte le caratteristiche - ha dichiarato David Gregory, ingegnere a capo del programma Transit Custom di Ford Europa - che rendono Transit Custom così speciale: lo stile, l'efficienza e l'affidabilità, ma con prezioso spazio di carico in più. Il modello a tetto alto conserva tutta versatilità e la configurabilità dello spazio che i clienti cercano da un Transit Custom".

La nuova versione è già ordinabile nei modelli sia a passo lungo che a passo corto, con un'ampia disponibilità di motorizzazioni e diverse capacità di carico e massa complessiva. Sarà disponibile inoltre anche sulla versione Combi. Transit Custom a tetto alto vanta il più ampio spazio di accesso dalla porta scorrevole laterale e può ospitare al suo interno tre interi Europallet nelle versioni sia a passo lungo che a passo corto. Le caratteristiche innovative per ottimizzare il carico di cui è dotato comprendono: un portello apribile nella paratia divisoria che permette di trasportare oggetti lunghi fino a 3 metri (3,4 nel modello a passo lungo), come scale, tubi o impalcature; ganci di fissaggio (DIN/ISO) posizionati sulle pareti del vano di carico, per massimizzare la superficie del piano di carico e facilitare le operazioni di pulizia dello stesso; rivestimento del piano di carico in materiale altamente resistente agli urti e alle abrasioni.

La versione a tetto alto del Transit Custom vanta anche un'eccezionale efficienza, con emissioni di CO2 di soli 178 g/km grazie al motore Duratorq TDCi 2.2, disponibile anche con Start&Stop. I costi operativi e di esercizio si riducono ulteriormente grazie ai lunghi intervalli tra i tagliandi, ogni 2 anni o 50mila km. Transit Custom - il veicolo commerciale più sicuro del segmento potendosi fregiare di 5 stelle Euro NCAP - è disponibile con un'ampia gamma di tecnologie Ford di sicurezza e assistenza alla guida, come il SYNC con chiamata automatica d'emergenza (Emergency Assistance), la telecamera posteriore, il controllo dell'accelerazione, i fari alogeni con luci svolta, accensione automatica fari, assistenza mantenimento corsia (Lane Keeping Alert) e il monitoraggio dell'attenzione del guidatore (Driver Alert).

MERCEDES-BENZ VANS

La carica del nuovo Sprinter

Riferimento
Da anni Mercedes-Benz Sprinter è protagonista di primo piano sul mercato dei large vans. La nuova gamma ora disponibile anche in Italia punta all'ennesimo riconoscimento di una leadership affermata.

FABIO BASILICO
MONTALCINO

Mercedes-Benz Italia ha scelto una location suggestiva - le placide colline senesi costellate da vigneti dove si produce il rinomato Brunello di Montalcino - per dare pieno risalto alla presentazione ufficiale italiana della nuova gamma Sprinter, pilastro dell'offensiva della Stella nel segmento dei large vans con peso massimo ammesso fino a 5 tonnellate. Il test drive del nuovo Sprinter ha preso il via dal cortile del San Filippo wine resort di Montalcino, uno dei più celebri produttori di Brunello. A bordo di uno Sprinter Furgone Euro 6 con asse posteriore a ruote singole equipaggiato con il quattro cilindri diesel OM 651 da 2.15 litri e 129 cv (una delle tre varianti di potenza di questo propulsore accanto alle opzioni 95 e 163 cv) abbiamo coperto la breve distanza fino all'Abbazia di Sant'Antimo, tra strade collinari e brevi tratti urbani. Al primo contatto visivo, il nuovo Sprinter furgone (l'offerta prevede anche la configurazione kombi e autotelaio) è immediatamente riconoscibile per la mascherina del radiatore più verticale ed espressiva che gli conferisce un'immagine più forte. Come risalta il taglio affilato dei nuovi gruppi ottici che conferisce allo Sprinter un piglio grintoso ed energico. Il nuovo paraurti è fortemente proteso verso l'alto al di sotto dei fari, e formalmente più pronunciato. La coda resta sostanzialmente inalterata con l'incisiva Stella Mercedes-Benz al centro e nuovi i gruppi ottici posteriori a due camere. Saliti a bordo del veicolo, si apprezza la spaziosità dell'alloggiamento e la comoda seduta dal buon sostegno laterale e con regolazione in altezza che garantisce un'ottima visibilità sull'ambiente circostante sfruttando l'ampia vetratura a disposizione.

La strumentazione è chiara e ben visibile: tasti, interruttori e manopole sono comodamente a portata di mano. Di grande utilità i retrovisori esterni sinistro e destro che presentano campi visivi separati con specchi grandangolari. Avviato il motore e mossi i primi metri in manovra risalta la precisione dello sterzo e il diametro di svolta relativamente piccolo che consentono di guidare nella massima sicurezza e con relax. Sprinter si è presentato sul mercato come il primo veicolo commerciale al mondo con motorizzazioni conformi allo standard Euro 6. Che non pregiudica comunque le scelte di chi intende ancora acquistare un veicolo Euro 5, che rimane nell'offerta Sprinter. Per rispettare la più severa normativa Euro 6 Mercedes-Benz è ricorsa al post-trattamento dei gas di scarico: la tecnologia SCR (Selective Catalytic Reduction) con tecnologia motoristica BlueTEC e iniezione nei gas di scarico dell'additivo AdBlue. Un fattore importante che testimonia l'elevata qualità ingegneristica delle soluzioni adottate da Stoccarda è che nell'ambito del passaggio alla norma Euro 6 le stesse motorizzazioni restano invariate nelle caratteristiche fondamentali, nei dati prestazionali e nell'andamento della coppia. I progettisti hanno sfruttato la carta del post-trattamento dei gas di scarico BlueTEC al fine di ottimizzare l'iniezione e la combustione nonché la pressione di sovralimentazione. Ne risultano consumi di carburante inferiori e una combustione più silenziosa.

La strumentazione del nuovo **Sprinter** si presenta chiara e ben visibile, per la massima ergonomia.

LA PRESENTAZIONE NAZIONALE DELLA NUOVA GAMMA DELL'AMMIRAGLIA DELLA STELLA CI HA PERMESSO DI TESTARE SULLE STRADE DELLA CAMPAGNA SENESE IL CAMPIONE TEDESCO TRA I LARGE VANS NELLA CAPIENTE CONFIGURAZIONE FURGONE.

Il quattro cilindri OM 651 da 2.15 litri è il principale motore diesel per Sprinter è il 4 cilindri OM 651 da 2,15 l di cilindrata, a corsa lunga, che con 83 mm di alesaggio e 99 mm di corsa favorisce una ripresa molto brillante, anche in salita. La coppia massima si esprime già a bassi regimi ed è disponibile per un ampio settore di regime. I motori raggiungono sia un'elevata potenza specifica che una coppia elevata. Inoltre, la combinazione del sistema di ricircolo dei gas di scarico (EGR) con raffreddamento a due stadi e della tecnologia SCR con iniezione di AdBlue dei propulsori BlueTEC e filtro antiparticolato garantisce gas di scarico più puliti. L'unità da 95 kW/ 129 cv a 3.800 giri/min oggetto della nostra prova registra una coppia massima di 305 Nm a 1.200-2.400 giri/min. Il 4 cilindri è anche disponibile negli altri due livelli di potenza di 70 kW/95 cv e 120 kW/163 cv. In gamma troviamo anche il 6 cilindri BlueTEC OM 642 da 3 litri disponibile in un unico livello di potenza: 140 kW/190 cv.

L'offerta italiana dello Sprinter rinnovato prevede anche l'alternativa a metano (sia bivalente che monovalente) che fa perno sul 4 cilindri sovralimentato a iniezione diretta M 271 da 1.8 litri e potenza di 115 kW/156 cv. Da parte sua, insieme alle altre soluzioni tecniche e di perfe-

ANDREA VERDOLOTTI, RESPONSABILE MARKETING VANS

"L'ALTERNATIVA GIUSTA PER I PROFESSIONISTI DEL TRASPORTO"

Sono sei gli highlights che caratterizzano la nuova gamma Sprinter e ne illustrano le qualità a tutto tondo. Li ha illustrati in conferenza stampa Andrea Verdolotti, Responsabile Marketing Vans di Mercedes-Benz Italia.

"Innanzitutto -ha esordito Verdolotti - occorre tenere in considerazione il design e il comfort, con il look innovativo e grintoso e gli interni ancora più pregiati; poi la flessibilità del nuovo Sprinter, con tre motori, tre versioni (furgone, kombi per trasporto passeggeri e autotelaio) due cambi, due sistemi di trazione (posteriore o integrale inseribile), tre passi, quattro lunghezze, tre altezze e oltre mille varianti. Consumi ed ecompatibilità sono punti di riferimento: Sprinter segna il record della categoria, arrivando a registrare fino a 6,3 litri per 100 km. Inoltre, è il primo van al mondo con un'intera gamma di motorizzazioni conforme all'Euro 6, senza contare la dotazione dei nuovi pacchetti BlueEFFICIENCY. Anche la sicurezza è da primato con ben cinque nuovi sistemi di assistenza alla guida inediti nel segmento. Infine, l'affidabilità, garantita da intervalli di manutenzione fino a 60mila km".

Tutto questo si inserisce in una tradizione di successo della famiglia Sprinter, che finora è stata venduta in 2,5 milioni di unità in oltre 130 paesi, di cui 127mila nella sola Italia. "Il pacchetto BlueEFFICIENCY costa 990 euro ed è disponibile a richiesta su tutte le versioni - ha spiegato il dottor Verdolotti - consente di risparmiare 0,5 litri di carburante ogni 100 km. È composto dall'Eco start/stop, dalla gestione intelligente dei gruppi secondari e da pneumatici a basso coefficiente di rotolamento. Abbiamo poi il pacchetto BlueEFFICIENCY Plus, con il quale è possibile ottenere un consumo di 6,3 litri/100 km, che viene offerto a 1.090 euro. È disponibile a richiesta sulle versioni BlueTEC, su furgoni e kombi con peso di 3,5 t. In questo caso, il risparmio è di 0,8 litri ogni 100 km. Oltre ai componenti già segnalati si aggiungono la gestione elettronica della ventola del radiatore e il rapporto al ponte più lungo".

I cinque nuovi sistemi di assistenza alla guida sono disponibili in due pacchetti, tenendo conto che uno di essi, il Crosswind Assist, è sempre di serie. "Il primo pacchetto sicurezza - ha detto ancora Verdolotti - è il Lane Tracking Package proposto a 1.555 euro e formato da High Beam Assist, Lane Keeping Assist e Blind Spot Assist. Il secondo pacchetto, denominato Driver Assistance Package, costa 1.755 euro e oltre ai tre sistemi già citati comprende il Collision Prevention Assist".

I prezzi, iva esclusa, dello Sprinter furgone sono compresi tra 24.120 e 38.960 euro, quelli dello Sprinter kombi tra 30.380 e 37.220 euro, quelli dello Sprinter autotelaio tra 20.790 e 34.840 euro. Per quanto riguarda la gamma Sprinter NGT a metano, i prezzi partono da 31.230 euro.

Massima allerta
Dimostrazione pratica del Collision Prevention Assist, uno dei cinque nuovi sistemi di sicurezza disponibili sul nuovo Sprinter.

CINQUE NUOVI SISTEMI DI ASSISTENZA ALLA GUIDA

La sicurezza al centro dello sviluppo del nuovo Sprinter

Al centro dell'offensiva del nuovo Sprinter ci sono i cinque nuovi sistemi di assistenza alla guida per prevenire gli incidenti: il sistema di assistenza in presenza di vento laterale (Crosswind Assist), il sistema di segnalazione della distanza di sicurezza (Collision Prevention Assist), il Blind Spot Assist, il sistema di assistenza per il controllo dei fari abbaglianti (High Beam Assist) e il sistema di assistenza al mantenimento della corsia (Lane Keeping Assist).

Anteprima mondiale è il Crosswind Assist (sistema di assistenza in presenza di forte vento laterale) che compensa pressoché integralmente le sollecitazioni delle raffiche di vento sul veicolo entro i limiti consentiti dalle leggi fisiche; il controsterzo necessario per contrastare le raffiche improvvise è nettamente inferiore, con notevoli benefici per il guidatore. Il sistema di assistenza in presenza di vento laterale si avvale dell'Electronic Stability Program ESP di serie e si attiva oltre la velocità di 80 km/h. Tramite i sensori per il tasso d'imbardata e l'accelerazione trasversale dell'ESP di serie, il Crosswind Assist frena in modo mirato le singole ruote sul lato esposto al vento, con un effetto sterzante che si contrappone alla pericolosa tendenza allo sbandamento del veicolo dovuta a un'imbardata o a un movimento rotatorio. I sensori dell'ESP riconoscono sia il vento laterale costante che le raffiche improvvise, nelle rispettive entità, registrandone anche l'angolazione. Sulla reazione del sistema di assistenza in presenza di vento laterale influiscono anche la velocità del veicolo, le condizioni di carico, la disposizione del carico e il comportamento di sterzata del guidatore. Se il guidatore controsterza manualmente, il sistema cede automaticamente il passo.

Il Collision Prevention Assist, ovvero il sistema di segnalazione della distanza disponibile a richiesta costituisce un'altra anteprima per la categoria. Concepito per prevenire i tamponamenti più gravi, il sistema è composto dalla funzione di segnalazione della distanza e dal Brake Assist adattivo; entra in azione in caso di riduzione eccessiva della distanza e, a uno stadio successivo, in caso di forte pericolo di collisione. Il Collision Prevention Assist supportato dal radar aiuta dunque il guidatore a mantenere la distanza di sicurezza necessaria dal veicolo precedente. Un sensore radar posto nel paraurti anteriore misura costantemente la distanza dal veicolo che precede nella stessa corsia di marcia e la velocità relativa dei veicoli. In questo modo il sistema di assistenza per la segnalazione della distanza calcola la distanza di sicurezza necessaria. Il sistema entra in funzione a partire da una velocità di 30 km/h.

Una segnalazione ottica (cioè una spia di avvertimento nella strumentazione) si attiva quando viene riconosciuto un veicolo che precede e si scende al di sotto di una certa distanza dal veicolo medesimo. La segnalazione dinamica della distanza si attiva quando il proprio veicolo si avvicina con una differenza di velocità troppo elevata al veicolo rilevato che lo precede. In questo caso viene operata una segnalazione sia visiva che acustica. Le due segnalazioni offrono al guidatore la possibilità di effettuare una frenata di emergenza o una manovra di scarto. L'intervento del Brake Assist adattivo segue a livello temporale la segnalazione dinamica della distanza, quando cioè la distanza tra il proprio veicolo e il veicolo che precede, a causa di una velocità relativa o di un'accelerazione relativa elevate, si riduca al di sotto di un certo limite, e il guidatore freni con esitazione. L'apporto del Brake Assist adattivo consiste nel fatto che, a seconda della velocità relativa, dell'accelerazione relativa e della distanza dall'oggetto riconosciuto, il sistema è in grado di supportare una frenata in situazione di pericolo. In caso di frenata troppo debole da parte del guidatore, il Brake Assist adattivo richiede al sistema frenante solo una decelerazione supplementare di entità tale da consentire di evitare un incidente. In questo modo si accorda anche ai veicoli che seguono il massimo tempo di reazione possibile per evitare il tamponamento.

In molti casi tale intervento può essere sufficiente per prevenire un tamponamento. In qualsiasi momento il guidatore ha però la possibilità di prevalere sull'intervento del Brake Assist adattivo: se il driver richiede ai freni una maggiore decelerazione di quella prevista dal sistema, le sue intenzioni hanno la precedenza. L'intervento viene viceversa interrotto se il guidatore scarta, toglie il piede dal freno o aziona il pedale del freno.

Ulteriore novità assoluta per il settore dei veicoli commerciali è il Blind Spot Assist, a richiesta, concepito per la sicurezza nei cambi di corsia. Supporta il guidatore avvisandolo durante il cambio di corsia dell'eventuale presenza di altri veicoli nel cosiddetto angolo cieco. Il nuovo Blind Spot Assist, che entra in funzione a partire da una velocità di circa 30 km/h, si avvale di quattro sensori radar a corto raggio applicati a sinistra e a destra. Se durante la marcia i sensori rilevano la presenza di un veicolo o di un ciclomotore nell'angolo cieco, una spia di segnalazione rossa si accende nel retrovisore esterno dal lato corrispondente. Qualora, nonostante la prima segnalazione, dall'azionamento dell'indicatore di direzione il sistema di assistenza rilevi l'intenzione del driver di cambiare corsia di marcia, un segnale acustico supplementare si attiva e la spia rossa comincia a lampeggiare.

Sulla stessa lunghezza d'onda è il sistema di assistenza al mantenimento della corsia Lane Keeping Assist (a richiesta). Mentre una telecamera dietro il parabrezza riprende la corsia di marcia anteriore, una centralina elettronica integrata elabora costantemente i dati rilevati e attraverso le differenze di contrasto identifica le corsie e la segnaletica orizzontale. Se in assenza d'indicatore di direzione inserito o senza concomitanti variazioni di posizione dell'acceleratore o del pedale del freno, il veicolo minaccia di oltrepassare la segnaletica orizzontale laterale, la centralina interpreta un abbandono indesiderato della corsia di marcia e avvisa il guidatore con un segnale acustico. Il Lane Keeping Assist si attiva a partire da una velocità di 60 km/h e reagisce non soltanto alle strisce bianche ma anche alle strisce gialle dei cantieri.

Infine, il sistema di assistenza per il controllo dei fari abbaglianti High Beam Assist, un'utile novità in optional nella categoria dello Sprinter. L'accensione e lo spegnimento degli abbaglianti a seconda della situazione garantisce l'illuminazione ottimale della corsia di marcia. Alla base del sistema c'è una telecamera collocata sul lato interno del parabrezza, che monitorizza il flusso del traffico anteriormente al veicolo. Se la telecamera rileva veicoli a due o quattro ruote che precedono o procedono in senso inverso, la commutazione da abbaglianti ad anabbaglianti avviene automaticamente. Inoltre, il sistema di assistenza abbaglianti distingue tra obiettivi statici e in movimento. Se la corsia di marcia è di nuovo libera il sistema di assistenza riaccende gli abbaglianti. Non solo perché la telecamera rileva anche l'illuminazione stradale: in questo caso disattiva automaticamente gli abbaglianti. Il sistema entra in funzione a partire da una velocità di 35 km/h, ed è disponibile, a scelta, sia per i fari alogeni che per i fari bixeno.

La mascherina del radiatore del nuovo **Sprinter** è più verticale ed espressiva; conferisce al van di Stoccarda un'immagine più forte.

PERFEZIONAMENTO CONTINUO

Sprinter cavalca l'innovazione

Quella dello Sprinter è una storia di successo, una pietra miliare nel lungo processo evolutivo di Mercedes-Benz. Iniziata nel 1995 con un'offerta premium fatta di tanti dettagli tra cui l'efficienza aerodinamica, economicità e potenza inedite per l'epoca, comfort di stampo automobilistico, ampia gamma motori e Abs di serie, è proseguita nel 2000 con la proposta di un nuovo frontale e nuovi interni, il cambio automatico a cinque marce o in alternativa l'automatizzato sei marce, di motori common rail con tecnica delle quattro valvole nonché l'airbag guidatore di serie. Nel 2002, Sprinter monta di serie l'Esp su tutte le versioni trasporto passeggeri e nel 2005, allo scoccare dei primi dieci anni di vita, registra oltre un milione di unità vendute nel mondo. Il 2006 è l'anno del completo rinnovo di interni ed esterni, della sovralimentazione a due stadi, del cambio automatico con convertitore e dell'Adaptive Esp di serie. Tre anni dopo arrivano i nuovi motori 4 cilindri dotati di EGR (Euro 5 o EEV) e il cambio manuale Eco Gear. Al 2012 risale invece l'introduzione di un Adaptive Esp più efficace e del nuovo cambio automatico 7G-Tronic.

zionamento adottate, anche il cambio manuale a 6 marce ECO Gear è stato inteso in un'ottica di contenimento dei consumi: un olio antiusura, infatti, riduce notevolmente l'attrito. In alternativa c'è il cambio automatico con convertitore 7G-Tronic, l'unico cambio automatico a sette rapporti al mondo disponibile su un veicolo commerciale. Denominato 7G-Tronic Plus, il cambio è ora dotato di numerosi accorgimenti tecnici intesi a contenere i consumi ed abbinato a una funzione ECO start/stop particolarmente reattiva, anch'essa in anteprima assoluta per il segmento.

Ma quanto a efficienza e riduzione dei costi di esercizio, Sprinter riserva ulteriori sorprese. Con il pacchetto BlueEFFICIENCY disponibile a richiesta, il già parsimonioso large van tedesco risulta ancora più parco, con consumi che si riducono ulteriormente, anche di 0,5 litri per 100 km, cui corrispondono 13,3 g di CO2 per km. Disponibile per tutte le categorie di peso e per tutti i modelli costruttivi, il pacchetto è composto da diversi elementi, tra cui la funzione ECO start/stop che spegne autonomamente il motore a veicolo fermo, se nessuna marcia è inserita e il pedale della frizione non è premuto (nelle versioni con cambio automatico 7G-Tronic Plus è sufficiente l'arresto nella marcia D con il freno a pedale premuto). Ancora di più è possibile ottenere con il pacchetto BlueEFFICIENCY Plus, che riduce i consumi di ulteriori 0,3 litri/100 km e comprende una ventola ad azionamento elettrico per il raffreddamento del radiatore che interviene all'occorrenza e il più lungo rapporto al ponte disponibile.

L'abbassamento di circa 30 mm del telaio del nuovo Sprinter riduce la resistenza aerodinamica contribuendo anch'esso ai bassi consumi. Allo stesso tempo, grazie al baricentro più basso, migliora in modo sensibile la dinamica di marcia e la precisione di sterzata nella marcia in curva a velocità sostenuta. Senza dimenticare che questi accorgimenti abbassano sensibilmente l'altezza di accesso e del piano di carico, a tutto vantaggio del comfort e della facilità nelle operazioni di carico e scarico del veicolo. A cui contribuisce anche il pratico portellone laterale. L'assetto ribassato è di serie per tutti gli Sprinter con 3,5 t di peso totale a terra, anche se è possibile rinunciarvi senza sovrapprezzo.

MERCEDES-BENZ VANS

Sprinter NGT l'intelligente

URBANO LANZA
ROMA

Anche lo Sprinter NGT, cioè alimentato a metano, è ora disponibile in configurazione Euro 6. Il modello è stato inserito a listino dall'inizio di ottobre e rappresenta una valida alternativa sia per chi è particolarmente attento all'ambiente sia per chi vuole risparmiare qualcosa sui consumi, visto che, nonostante gli aumenti degli ultimi anni, il prezzo del metano rimane più abbordabile di quello del gasolio.

Per il suo Sprinter il costruttore tedesco ha scelto, a differenza di gran parte della concorrenza, un'alimentazione bivalente, il che vuol dire che il furgone può viaggiare indifferentemente sia a metano che a benzina per lunghi tratti, senza che ne risentano le prestazioni, con un'autonomia eccezionale dovuta alla presenza di un doppio serbatoio. Con quelli riservati al metano che sono posizionati sotto al telaio, in modo da non inficiare la capacità di carico. Lo Sprinter nella sua versione da 3,5 tonnellate può essere equipaggiato con fino a sei serbatoi per un volume che può arrivare fino a 294 litri di metano a seconda della versione. Per quanto riguarda invece il modello da 5 t, è stato dotato di tre serbatoi, per un volume totale di 246 litri.

Il quattro cilindri da 1.8 litri di cilindrata può quindi, utilizzando entrambi i diversi sistemi di alimentazione, muoversi per circa 1.200 km, il che mette al riparo da inconvenienti quando si deve uscire dalla propria area e non si è sicuri di trovare un distributore a metano (il cui numero è comunque aumentato sensibilmente negli ultimi anni). Per chi invece è sicuro di muoversi esclusivamente in aree ben servite, è disponibile anche una versione monovalente (ma esclusivamente in configurazione EEV), cioè con soltanto un piccolo serbatoio da 15 litri di benzina. Questo soprattutto per chi dispone di una flotta di furgoni e quindi si affida ad autisti, impedisce che per fretta o pigrizia questi ricorrano troppo spesso all'alimentazione a benzina. Naturalmente l'autonomia globale si riduce ma anche la tara. Rispetto a un normale Sprinter a gasolio i modelli con alimentazione bivalente pesano infatti circa 300 kg in più, meno quelli monovalenti.

Ma la caratteristica più interessante, soprattutto per chi deve operare nel campo della distribuzione in ambito urbano, e quindi deve fare i conti con divieti e restrizioni, riguarda i risultati legati alle emissioni. I motori a metano sono di per se stessi privi di emissioni di particolato e presentano una forte riduzione per quel che riguarda gli ossidi di azoto, idrocarburi e biossido, rispetto a un normale motore diesel e produce il 20 per cento in meno di CO_2 rispetto a un benzina. A questo si aggiunge una sostanziosa riduzione dell'inquinamento acustico,. Infatti, quando viene alimentato a metano la differenza è sensibile e permette di lavorare in città anche in orari notturni senza disturbare troppo i residenti.

> IL FURGONE PUÒ VIAGGIARE INDIFFERENTEMENTE SIA A METANO CHE A BENZINA PER LUNGHI TRATTI, SENZA CHE NE RISENTANO LE PRESTAZIONI, CON UN'AUTONOMIA ECCEZIONALE DOVUTA ALLA PRESENZA DI UN DOPPIO SERBATOIO.

A fronte di tali vantaggi, le difficoltà per chi utilizza un mezzo a metano sono ormai state azzerate. In pratica il motore si avvia sempre a benzina per poi passare in automatico sul metano. Se invece si vuole comandare il passaggio manualmente basta premere il pulsante posizionato sulla sinistra del blocchetto d'accensione. Per segnalare se il veicolo sta viaggiando a metano è stata inserita un'apposita spia, a cui si aggiunge un indicatore inserito nel cruscotto che segnala la quantità di gas rimasta nel serbatoio. Stessa cosa per il rifornimento. I due bocchettoni sono sistemati uno sopra l'altro e facilmente accessibili anche se si deve provvedere da soli (ormai anche qualche distributore a metano adotta il sistema self service).

Dal punto di vista meccanico Mercedes Benz ha scelto per questo modello uno dei suoi più collaudati propulsori a benzina, preso di peso dalla produzione automobilistica del marchio, il già citato quattro cilindri, con iniezione elettronica e turbocompressore volumetrico con intercooler che gli permette di raggiungere i 156 cv di potenza massima, con una coppia di 240 Nm, valori che restano gli stessi sia durante l'utilizzo a gas liquido che a benzina. Questo ha permesso allo Sprinter NGT di far un vero e proprio salto in avanti rispetto alle precedenti versioni, che disponevano di 129 cv e di una coppia poco favorevole (185 Nm). Completa la trasmissione il cambio manuale a sei marce, o a richiesta l'automatico anche nella sua versione a sette rapporti, ma soltanto se si tratta di una configurazione Kombi per il trasporto persone.

Anche per i modelli NGT la sicurezza resta uno dei valori fondanti dei furgoni Mercedes-Benz. Lo Sprinter, infatti, ancora più oggi nella sua versione Euro 6, ha superato i più severi test previsti dalla direttiva europea ECE R110 e le impegnative simulazioni a cui l'ha sottoposto il reparto ricerca e sviluppo della Stella.

Passando alla gamma, sono davvero tante le versioni NGT, che per i modelli con massa totale a terra di 3,5 tonnellate comprendono furgoni, Kombi per il trasporto persone e telai cabinati con ruote posteriori singole. Sempre come autotelai sono inoltre ordinabili Sprinter NGT nella precedente versione in regola con la normativa Eev sulle emissioni, con Mtt di 4,6 e 5 t, in questo caso con ruote posteriori gemellate.

Per la gamma da 3,5 t sia le versioni omologate vettura che le versioni immatricolate come autocarro sono oggi in regola con la normativa Euro 6, un'esclusiva assoluta di Mercedes-Benz che è stato il primo costruttore di veicoli commerciali ad anticipare i tempi (come del resto aveva già fatto con la sua produzione di camion), il che rende ancora più semplice accedere ai contributi governativi riservati ai veicoli a metano e che possono arrivare fino a 5mila euro per modello.

Lo **Sprinter** metano/benzina è equipaggiato con l'efficiente propulsore quattro cilindri da 1.8 litri.

RICCA GAMMA DI MODELLI E VERSIONI

LA GIUSTA RISPOSTA PER OGNI MISSIONE

Sono attualmente cinque le versioni di Sprinter NGT in regola con la normativa Euro 6, a partire dal classico furgone con passo di 3.665 mm e volume di carico compreso tra i 9 e gli 11,5 metri cubi, che viene proposto a 32.680 euro, per poi passare alla versione superiore, con passo di 4.325 mm e volume di carico compreso tra i 14 e 115,5 metri cubi per cui servono 35.230 euro. Stesa divisione per passi deli autotelai, il più piccolo viene a costare 31.230 euro, quello maggiore appena 410 euro in più.

Una sola la versione di Kombi disponibile, con passo di di 3.025 mm e tetto basso, il cui prezzo è di 39.130 euro.

www.citroen.it

SVELATO IL SEGRETO DELLA FORMULA DEL RISPARMIO CITROËN.

5 ANNI DI TRANQUILLITÀ

+

5 ANNI DI MANUTENZIONE ORDINARIA E STRAORDINARIA INCLUSA + CAMBIO PNEUMATICI INVERNALI

+

5 ANNI DI ASSISTENZA STRADALE

=

FINO AL **50%** DI SCONTO SULL'ACQUISTO DEL VEICOLO

HAVAS WORLDWIDE

CITROËN NEMO | CITROËN BERLINGO | CITROËN JUMPY | CITROËN JUMPER

CITROËN preferisce TOTAL

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

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

CRÉATIVE TECHNOLOGIE

CITROËN

Offerta netto IVA, MSS e IPT, valida in caso di rottamazione, comprensiva di sconto pari al listino Pack Cantiere/Mitica se disponibile come opzione a pagamento sul modello previsto, o sconto sostitutivo. L'offerta è valida in caso di sottoscrizione di Leasing Finanziario o finanziamento rateale rivolto alla Clientela Business di Citroën Financial Services, comprensivo di servizio FreeDrive per la durata di 60 mesi/180.000 Km con opzione pneumatici invernali. Esempio di Leasing Finanziario rivolto alla clientela Business riferito a Citroën Jumper Furgone L1H1 28 2.2 HDi 110 FAP. Prezzo di vendita promozionato in caso di rottamazione e sottoscrizione di Leasing Finanziario di Citroën Financial Services comprensivo di servizio FreeDrive per la durata indicata (manutenzione ordinaria e straordinaria per 60 mesi/180.000 Km) con opzione pneumatici invernali (l'opzione prevede l'acquisto di quattro pneumatici invernali con incluse le operazioni di smontaggio e rimontaggio) € 11.748 IVA esclusa, messa su strada esclusa (IPT esclusa). Primo canone € 2.842 IVA esclusa + 59 canoni mensili da € 363 IVA esclusa – possibilità di riscatto € 527 IVA esclusa - nessuna spesa di istruttoria - spese di gestione contratto che ammontano allo 0,09% dell'importo relativo al prezzo di vendita del veicolo decurtato del primo canone. TAN 3,99% TAEG/ISC 6,08 %. Il canone include i servizi opzionali FreeDrive Business (manutenzione ordinaria e straordinaria 60 mesi/180.000 Km) con opzione pneumatici invernali (l'opzione prevede l'acquisto di quattro pneumatici invernali con incluse le operazioni di smontaggio e rimontaggio) e Azzurro Insieme (Antifurto con polizza furto e Incendio, Prov. Mi). Importo mensile dei servizi IVA esclusa € 163,09. Esempio di finanziamento rateale rivolto alla clientela Business riferito a Citroën Jumper Furgone L1H1 28 2.2 HDi 110 FAP. Prezzo di vendita promozionato in caso di rottamazione e sottoscrizione di finanziamento rateale Speciale B2B di Citroën Financial Services comprensivo di servizio FreeDrive per la durata indicata (manutenzione ordinaria e straordinaria per 60 mesi/180.000 Km) con opzione pneumatici (l'opzione prevede l'acquisto di quattro pneumatici invernali con incluse le operazioni di smontaggio e rimontaggio) € 15.708 IVA inclusa, messa su strada inclusa (IPT esclusa). Anticipo € 3.200. Imposta sostitutiva sul contratto in misura di legge. Spese di incasso mensili € 3,5. Importo totale del credito € 12.858. Spese pratica € 350. Importo totale dovuto € 14.224. 60 rate mensili da € 443. TAN (Fisso) 3,99%, TAEG 6,05%. La rata mensile comprende il servizio facoltativo FreeDrive Business (manutenzione ordinaria e straordinaria per 60 mesi/180.000 Km) con opzione pneumatici (l'opzione prevede l'acquisto di quattro pneumatici invernali con incluse le operazioni di smontaggio e rimontaggio) e Azzurro Classic (Antifurto con polizza furto e Incendio, Prov. Mi). Importo mensile dei servizi € 202,48. Note legali comuni: l'estensione di Garanzia triennale è ricompresa nel servizio FreeDrive Business. Offerta valida fino al 30/11/2013. Salvo approvazione Citroën Financial Services – divisione Banque PSA Finance – Succursale d'Italia. Fogli informativi analitici presso la Concessionaria. Le foto sono inserite a titolo informativo. Info su citroen.it.

IVECO BUS

Il futuro è nei motori Euro 6

LINO SINARI
KORTRIJK

Comunicare i propri punti di forza come mobilità sostenibile, eccellenza tecnologica, riduzione del costo totale di gestione e alto valore aggiunto per il cliente in termini di qualità, comfort, design e redditività. Questo l'obiettivo con cui Iveco Bus a Busworld Kortrijk 2013, il più importante Salone europeo dedicato al settore del trasporto collettivo, ha sfoderato il suo ventaglio di prodotti completamente rinnovati. "Fil rouge" di tutti i veicoli presenti, l'aspetto economico molto favorevole: ciascuno dei guerrieri Iveco Bus garantisce la massima riduzione del TCO (Total Cost of Ownership), ovvero del costo totale di gestione, per permettere il rapido ritorno dell'investimento relativo agli extra costi della tecnologia Euro 6. Lo stand di Iveco Bus, di oltre 1.200 mq, ha messo in mostra le principali novità della gamma, attraverso l'esposizione di cinque veicoli: un Urbanway, autobus urbano, da 12 metri, con motore Tector 7; un Crossway versione LE, autobus urbano e interurbano con pianale ribassato, da 13 metri e con motore Cursor 9; un Crossway versione Pop, autobus interurbano per trasporto scolastico, da 13 metri, con 63 posti a sedere e motorizzazione Tector 7; un Magelys versione Pro, autobus da turismo per tratte nazionali e internazionali, da 12,8 metri, equipaggiato con pianale per l'ingresso di persone con mobilità ridotta e motore Cursor 9; un concept di autobus a trazione al cento per cento elettrica per il trasporto pubblico di domani, frutto del progetto internazionale Ellisup. Altri cinque veicoli erano esposti in un'area esterna al Salone dedicata ai test: un Urbanway, autobus urbano, da 12 metri, con Cursor 9; un Crossway Line, interurbano, da 12 metri, con motore Tector 7; un Crossway Pro, interurbano, da 12 metri, con Cursor 9; un Crossway LE, con pianale ribassato, da 10,8 metri, con Tector 7; un Daily Tourys ERO, minibus turistico da 19 posti.

Potente, versatile, efficiente ed elegante, il nuovissimo Urbanway presentato a Busworld con la nuova motorizzazione Tector 7 da 286 cv, montata in posizione longitudinale, offre il 10 per cento in più di capienza di trasporto passeggeri. "Lounge bus in città", disponibile in una vasta serie di configurazioni, Urbanway rispecchia tutte le soluzioni efficienti, sostenibili e con un ottimo rapporto costi-benefici che Iveco Bus offre al settore del trasporto europeo. La sua struttura completamente riprogettata combina i benefici di una resistenza superiore e di una riduzione del peso. Tutta la struttura in acciaio beneficia del trattamento cataforetico integrale che protegge dagli agenti corrosivi, come tutti i veicoli della gamma Iveco Bus. Urbanway abbina sistemi tecnologici avanzati con un nuovo design che ne esalta luminosità interna, sicurezza e flessibilità, per facilitare le operazioni quotidiane del veicolo. I nuovi fari che integrano una serie di luci diurne (DRL) a Led e un nuovo modulo d'illuminazione posteriore con Led integrati per luci stop, con indicatore di direzione, luci di posizione e retromarcia, sono segnali del nuovo stile Iveco Bus. Questi tratti distintivi sono integrati con eleganza nella carrozzeria del veicolo, riflettendo lo stile inedito Iveco Bus, esteso a tutta la gamma Euro 6. Al suo interno, Urbanway è arredato con dettagli ricercati, volti a migliorare l'accoglienza dei passeggeri con una serie di elementi. Le finiture interne del veicolo presentano un concept completamente nuovo in termini di luminosità interna e prestazioni. La nuova illuminazione interna con due fasce continue di Led può essere personalizzata con diverse opzioni: doppia illuminazione a Led, su entrambi i lati per tutta la lunghezza del veicolo, e faretti Led colorati incassati nella parte superiore delle colonne dei mancorrenti interni. Anche la zona porta beneficia di faretti di illuminazione a Led. Il nuovo posizionamento della porta centrale, spostata ulteriormente verso la parte posteriore, garantisce maggiore produttività (1,5 mq di spazio in piedi in più per i passeggeri) e un'ampia piattaforma centrale per il posizionamento di due sedie a rotelle. La nuova gamma di sedili per i passeggeri si contraddistingue per le sue caratteristiche di riduzione del peso, modularità e facilità di manutenzione. Il rinnovato sistema di distribuzione dell'aria integrato nel padiglione è caratterizzato da condotte di ventilazione dedicate per il riscaldamento e la climatizzazione e da un sistema a barriera d'aria sulle porte di accesso. La silenziosità interna è garantita da un solido fissaggio su staffa e dall'indipendenza dai pannelli interni. Il risultato è un flusso dell'aria radicalmente migliorato in una cabina silenziosa, senza compromessi in termini di comfort. Urbanway possiede tutte le caratteristiche per essere riconosciuto come il cavallo di battaglia Iveco Bus pronto a scendere in campo come primo della classe nella sua categoria: la posizione di guida rialzata offre un'eccellente visibilità della strada e una guida senza stress, fornendo contemporaneamente all'autista una migliore protezione da eventuali urti frontali.

L'accessibilità all'area conducente è migliorata grazie ai gradini di accesso, che sono stati riprogettati con un piano intermedio di forma rettangolare e con una superficie aumentata del 25 per cento in più rispetto alla gamma precedente. Una volta seduto, il conducente è a suo agio in uno spazio più ampio e grazie al sedile girevole; altre caratteristiche che aumentano il comfort della guida sono il pedale dell'acceleratore sospeso, la posizione del freno di stazionamento e dei vani DIN facilmente raggiungibili. Urbanway è disponibile in versioni differenti da 10,5, da 12 e da 18 metri e può essere equipaggiato con due, tre o quattro porte. Le versioni del telaio Euro 6 si prestano inoltre a differenti tipi di allestimento. In qualità di veicolo BHNS, standard francese che definisce le caratteristiche degli autobus ad alto livello di servizio, Urbanway permette un'ampia gamma di configurazioni, da base a premium, con oltre 3.500 combinazioni di stile, dagli ampi finestrini laterali sotto cintura all'aerodinamicità del padiglione, ai sedili e alle finiture interne personalizzati. In tema di trazioni alternative, infine, Iveco Bus conferma il suo impegno nel settore della mobilità sostenibile offrendo la possibilità di dotare Urbanway di una trazione alternativa a gas naturale compresso, tramite il motore Cursor 8 CNG. Questo motore certificato Euro 6 consente agli operatori di continuare ad ampliare la propria flotta di autobus CNG con la stessa tecnologia dei veicoli Euro V-EEV. Iveco Bus equipaggerà inoltre la versione ibrida di Urbanway con la tecnologia Euro 6, valorizzandolo con nuove dotazioni come il sistema "Arrive & Go" che permette l'arrivo e la partenza del bus alle fermate in "tutto elettrico" quindi in totale assenza di emissioni acustiche e gassose. Questi miglioramenti confermano la posizione di Iveco Bus come leader del settore ibrido nella riduzione dei gas effetto serra e nella fornitura di un trasporto "a misura di cittadino".

SVILUPPATI DA FPT INDUSTRIAL, I PROPULSORI RISPONDONO ALLE MODERNE ESIGENZE DEL TRASPORTO COLLETTIVO. DIECI I VEICOLI AL SALONE DI KORTRIJK: DUE URBANWAY DA 12 METRI, CINQUE CROSSWAY DI CUI UNA VERSIONE POP PER PULLMAN SCOLASTICO, UN MAGELYS PRO, UN MINIBUS DAILY TOURYS E IL CONCEPT ELETTRICO ELLISUP.

PRODOTTI E SERVIZI POST-VENDITA

AL DEBUTTO I KIT DI MANUTENZIONE IVECO BUS

Comfort e sicurezza per autista e passeggeri, elevate prestazioni, mobilità sostenibile sono garantiti nel tempo solo dalla corretta manutenzione del veicolo e dall'impiego dei ricambi originali Iveco, certificati dal marchio "Origin 100% Iveco". Nell'area dedicata ai prodotti e servizi post-vendita Iveco Bus, al Salone europeo di Kortrijk i visitatori hanno potuto apprezzare la vastissima offerta di ricambi originali nuovi e rigenerati, l'avanzato sistema di distribuzione, nonché tutti i servizi di assistenza e i piani di manutenzione dedicati disponibili. Tutti i prodotti e i servizi post-vendita Iveco sono concepiti e costantemente rinnovati nell'ottica di assicurare la massima sicurezza e prestazioni di elevato livello dal momento dell'acquisto del veicolo e durante tutto il suo ciclo di vita, con grande attenzione al Total Cost of Ownership. In particolare, con la gamma Euro 6 sono stati ridotti i tempi di manutenzione grazie al miglioramento della "service ability", ovvero attraverso un agevolato accesso ai componenti. Il Busworld di Kortrijk è stato inoltre trampolino di lancio per i kit di manutenzione di Iveco Bus, concepiti per garantire una manutenzione adeguata e conveniente al tempo stesso. Già commercializzati per tutte le attuali gamme Iveco Bus, i kit saranno presto disponibili per la nuova gamma Euro 6.

PARTNERSHIP TRA IVECO BUS E C&G-KIEL ITALIA

A BORDO DEL MAGELYS SEDILI CON FLEX-ACTION

A bordo del nuovo Magelys, grazie alla collaborazione tra Iveco e C&G-Kiel Italia, partner del gruppo Franz Kiel, Iveco Bus presenta il nuovo "Cinema Seat System (CSS) con Flex-Action". Questo sistema permette di compattare i sedili in posizione di sicurezza e di creare un ampio spazio per persone a ridotta mobilità o per altre applicazioni, come tavolini per uso ricreativo o professionale.

I sedili "CSS con Flex-Action" sono stati progettati con l'obiettivo di essere facilmente spostabili con un semplice scorrimento sulle apposite guide. Nell'ottica di rispettare gli standard di regolamentazione per la sicurezza, sia attiva sia passiva, Iveco Bus ha reso il veicolo al top di gamma in termini di sicurezza.

Magelys è inoltre equipaggiato di serie con il sistema antibloccaggio freni ABS (Anti Lock Braking System), con il sistema anti-slittamento ASR (Anti-Slip Regulation) che ottimizza la trazione e l'aderenza in fase di accelerazione, con il sistema elettronico di frenata EBS (Electronic Breaking System) che riduce lo spazio di frenata e garantisce la stabilità migliorandola in modo significativo e, infine, con il sistema ESP (Electronic Stability Program) che corregge la traiettoria del veicolo in curva per evitarne l'uscita di strada.

In aggiunta, Magelys può avere come sistemi di sicurezza opzionali il regolatore di velocità ACC (Adaptive Cruise Control) in grado di mantenere automaticamente la distanza di sicurezza dal veicolo che precede e l'LDWS (Lane Departure Warning System), un sistema che segnala acusticamente quando il veicolo esce dalle linee che delimitano la corsia di marcia, senza che siano stati azionati gli indicatori di direzione.

Davanti a una sfida importante,
non ci tiriamo mai indietro.

absolutgroup.it

Da molti anni abbiamo scelto di abbassare le emissioni per rispettare l'ambiente,
con una gamma completa di mezzi moderni a limitato impatto ambientale.

Nel nostro Olimpo spicca ZEUS: **Zero Emission Urban System**,
l'autobus elettrico a zero emissioni di CO_2 , agile e silenzioso,
ideale per il trasporto pubblico nei centri urbani.

Non chiedete aiuto agli dei. **Affidatevi alla tecnologia italiana.**

www.bredamenarinibus.it

BredaMenarinibus
A Finmeccanica Company

SETRA

TopClass 500 e Nizza: simbiosi riuscita

EMANUELE GALIMBERTI
NIZZA

Erano gli Anni Settanta quando Nizza ospitava ogni anno la Settimana dell'autobus. Già in quegli anni sui bus Setra si testavano i sistemi di assistenza alla guida e di sicurezza attiva e passiva frutto della tecnologia che faceva passi da gigante. Di pari passo, i veicoli del marchio di Neu Ulm si aggiudicavano titoli onorifici, facevano incetta di premi e segnalazioni, erano in pole position quanto a design, lusso, comfort e ergonomicità. L'immagine di un Setra S 215 HD della compagnia turistica Bustours di Vienna, con quattro coppe davanti a sé e nello sfondo il porto di Nizza, nel 1977 fece il giro del mondo. Quella foto non solo immortalava la potenza di un marchio che era pronto a dare il meglio di sé proiettandosi da Nizza verso il futuro, nel contempo rappresentava l'inizio di qualcosa di più che una partnership: una vera e propria simbiosi tra la cittadina francese votata al turismo per sua natura, per la posizione geografica e le bellezze paesaggistiche, e un brand che faceva del trasporto turistico d'alto livello la sua mission, con l'obiettivo di acquisirne il primato. E la simbiosi si è tutt'altro che sciolta: a distanza di quasi quattro decenni, è ancora Nizza la città dalla quale Daimler Buses ci consente di effettuare il primo viaggio a bordo della TopClass 500. Lo scorso maggio sono state diffuse le prime immagini della "corona della gamma" nella nuova interpretazione della Serie 500, a settembre la presentazione ufficiale a Stoccarda, ora è la volta di provarla sul campo, in anteprima rispetto al Salone di Kortrjik.

Il controllo alla partenza oggi si presenta un po' diverso dal solito. L'autista apre con il telecomando entrambe le porte del nuovo TopClass 500 e, sempre dall'esterno, accende l'illuminazione interna per i passeggeri, prima di salire egli stesso. In mano non ha una bacchetta magica ma la chiave multifunzione. Con tutte quelle funzioni pare più un moderno smartphone in formato tascabile che una classica chiave di accensione. Ancora fuori dal suo autobus a pianale superialzato, l'autista controlla comodamente sul display il livello di carburante e AdBlue, la pressione di gonfiaggio degli pneumatici e altri dettagli. Poi preme un altro tasto, ed ecco che il Setra inizia a controllare da solo fari e lampadine. Nel caso ci fosse un'anomalia, verrebbe visualizzata automaticamente dal sistema. L'autista può così risparmiarsi il consueto giro di controllo intorno all'autobus prima della partenza. Lo facciamo noi al suo posto, anche perché il nuovo TopClass 500 ha moltissimo da far vedere: partendo dagli eleganti fari accentuati, gli occhi seguono il nuovo profilo laterale per arrivare fino allo sportello del vano motore che, studiato con cura, si inserisce nella slanciata coda aerodinamica.

Il posto di guida non è da meno. Il sedile dell'autista dispone di una generosa corsa di regolazione ed è affiancato, a destra e a sinistra, da tanti vani portaoggetti aperti e chiusi per sistemare i piccoli oggetti di uso comune, bevande e documenti, oltre che tenere sotto carica lo smartphone. In alto, il tetto a cupola ospita alcuni box ripostiglio, mentre in basso uno dei due gradini che conducono al corridoio centrale alloggia uno scomparto portavalori. Sotto il ripiano sopra il frigorifero c'è persino lo spazio per un notebook formato XL. Il volante in pelle si impugna bene e ha un'ampia possibilità di regolazione. Al centro spicca il marchio Setra, costituito da una K inscritta in un cerchio rosso, il colore della Casa di Neu Ulm. È giunto il momento di allacciare la cintura di sicurezza e di lanciare uno sguardo di controllo ai quattro retrovisori esterni, che mostrano l'area antistante l'autobus e offrono una buona visibilità verso la zona posteriore.

La plancia portastrumenti eredita i suoi tratti fondamentali dalla ComfortClass 500, ma per la gamma TopClass è ancora più orientata alle esigenze dell'autista. Setra l'ha resa più elegante, inserendo una modanatura in metallo lucido che incornicia l'area centrale. Forma e funzionalità si completano alla perfezione. I gruppi di tasti sono ben visibili e a portata di mano; strumenti e display si trovano perfettamente nel campo visivo. L'autista inserisce la chiave, preme un tasto ed ecco che l'accensione è inserita. Le lancette degli strumenti si portano rapidamente a fine corsa, per tornare poi in posizione di riposo. Premendo di nuovo il tasto, nel vano motore posteriore si "sveglia" il sei cilindri in linea OM 471 Mercedes-Benz. In realtà non si sente quasi nessun rumore, ma la lancetta del contagiri ora segna 600 giri/min. Uno sguardo al nuovo display del climatizzatore segnala che il posto di guida e il vano passeggeri sono impostati come desiderato e vengono regolati separatamente. L'impianto lavora completamente in automatico. All'occorrenza è però possibile variare a piacere le impostazioni, tra queste anche una vera finezza come la regolazione del preriscaldamento: a seconda delle condizioni di impiego è possibile riscaldare solo il motore, anche il posto di guida oppure tutto l'autobus, incluso il vano passeggeri.

Il cambio di serie è il Power-Shift Mercedes GO 250-8, che si comanda con una leva sullo

DAIMLER BUSES HA SCELTO UN LUOGO STORICO PER IL PRIMO TEST DRIVE: NEGLI ANNI SETTANTA LE COMPAGNIE TURISTICHE FACEVANO A GARA NELLO SFOGGIARE GLI S 215 HD CAMPIONI DI DESIGN, LUSSO E ERGONOMICITÀ. OGGI LE MODERNE PROTAGONISTE SI CHIAMANO SERIE 500.

THOMAS FRICKE, RESPONSABILE "NEW CONCEPT RAISED FLOOR"

"CONFERMEREMO LA LEADERSHIP NEL SEGMENTO PREMIUM"

Le poche manovre di parcheggio al termine del viaggio si svolgono di nuovo con facilità: grazie alla funzione di manovra del cambio l'autista regola la velocità premendo semplicemente il pedale del freno e può quindi concentrarsi completamente sulle manovre di precisione del superialzato. Un'ultima pressione sul pulsante di avviamento e il motore si spegne. L'autista estrae la chiave e invita a scendere, poi tocca per l'ultima volta la chiave multifunzione per chiudere e bloccare con il telecomando le due porte del superialzato. Finita la piccola gita con il nuovo TopClass 500 per i luoghi della Provenza, abbiamo l'occasione per ritrovare Thomas Fricke, lo stesso brillante manager protagonista, l'anno scorso, della presentazione della nuova ComfortClass 500. Da allora il suo ruolo è evoluto, oggi è Head of project "New Concept Raised Floor". "Con questi due veicoli di altissimo valore - spiega Fricke - Setra prosegue il suo concept redditizio, intende rafforzare la sua nomina di marchio in grado di offrire best in class per il lavoro di chi trasporta passeggeri: TopClass500 è l'ammiraglia, il concept migliore per trasportare i valori Setra. Con ComfortClass 500 abbiamo inserito più drive, maggiore dinamismo. Ebbene questo tema viene ripreso con TopClass 500, con le stesse linee caratteristiche, la configurazione laterale, frontale e coda ulteriormente evoluti: è la nostra Famiglia 500, e lo si vede anche dal posto guida, rispetto alla Serie 400 meno spigoloso, e dall'accesso arrotondato, quasi a voler accogliere i passeggeri che salgono a bordo". Quali sono le aspettative di mercato per la nuova Famiglia? "In Europa Occidentale - le previsioni di Fricke - stimiamo nel segmento Premium un volume complessivo che sarà compreso tra le 300 e le 500 unità: Setra confermerà la sua leadership con una quota del 50 per cento. La fetta più grossa sarà rappresentata dalla Germania, ma per noi restano mercati appetibili Italia, Scandinavia, Svizzera e Austria, mentre non abbiamo un focus sulla Francia".

ROBERT KAPPEL, PROGETTISTA DEL NUOVO TOPCLASS 500

"L'AMBIZIONE È ESSERE SEMPRE AL TOP: NON CI FERMEREMO"

Protagonista dello sviluppo del nuovo TopClass500 è l'ingegner Robert Kappel, 51 anni, da cinque in Setra, da oltre un quarto di secolo in Daimler. "Il concept di partenza per lo sviluppo della nuova Serie 500 - ci ha spiegato l'ingegner Kappel - era arrivare a un veicolo più moderno per l'autista e per il passeggero, innalzare il livello di qualità e la percezione del valore dei materiali e complessivamente del veicolo. Abbiamo studiato le caratteristiche delle nostre gamme ComfortClass e TopClass per capire come trasmettere nel futuro questi punti di forza. A quel punto abbiamo applicato il sistema modulare completo. Prima ci siamo concentrati sulla ComfortClass, ma nello sviluppo della Serie 500 abbiamo sempre tenuto presente l'obiettivo successivo: che cosa volevamo fare per TopClass". Punto per punto il sistema modulare ha funzionato: migliorava ComfortClass e nel frattempo nasceva, nella mente di Robert Kappel, il nuovo TopClass 500. "In ogni momento dello sviluppo del sistema modulare - ha proseguito l'ingegnere di Daimler Buses - mi chiedevo "Qual è la soluzione migliore per l'autista o il passeggero?". E dalla configurazione tecnica ai sensori, dallo sviluppo della parte elettronica alla centralina del climatizzatore, nascevano le soluzioni migliori per ComfortClass e si gettavano le basi per il nuovo TopClass. Abbiamo lavorato tanto sull'attenzione ai dettagli. Il tutto senza mai perdere d'occhio la redditività". Oggi Kappel è assolutamente orgoglioso del risultato finale. "Siamo partiti - ha concluso - dalle esigenze del mercato e portiamo sul mercato prodotti che le sovracompensano. Le innovazioni di dettaglio ci aiuteranno a rispondere a tali esigenze e a soddisfare l'ambizione che abbiamo: essere premium in termini di comfort e redditività. Ovviamente non ci fermeremo qui: ci saranno ulteriori sviluppi in termini di durata, affidabilità e disponibilità. Il futuro per Setra è appena iniziato: dopo un passato glorioso, guardiamo avanti. E le sorprese non finiscono qui".

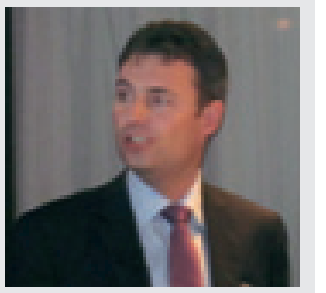
Presenza imponente sulla strada per il **Setra TopClass 500**.

sterzo anziché con la comune leva del cambio automatico, la cui assenza lascia più spazio alle strumentazioni a disposizione di chi guida. Normalmente non c'è molto da fare: basta portare la manopola in posizione D, afferrare comodamente la leva del freno di stazionamento per rilasciarlo, premere un po' l'acceleratore ed ecco che il Setra si mette in movimento. Il tre assi accelera dolcemente ma con brio; sul piano nelle marce inferiori ci vogliono a pieno gas al massimo 1600 giri/min per passare al rapporto superiore. Il cambio è veloce ma anche morbido nel passaggio da un rapporto all'altro: comfort Setra allo stato puro. Ad una velocità di 80 km/h il cambio automatico sceglie già l'ottava e ultima marcia; a 100 km/h il Setra viaggia silenzioso e imperturbabile ad appena 1300 giri/min. Poco prima il corpo della carrozzeria si è abbassato impercettibilmente di alcuni centimetri per risparmiare carburante.

Anche il Predictive Powertrain Control fa risparmiare gasolio prezioso. Unico nel segmento degli autobus da turismo, questo Tempomat previdente si serve della centralina GPS e conosce pertanto fin nei minimi dettagli tutte le autostrade e le strade interurbane d'Europa. Il PPC non si limita solo a regolare la velocità in base al valore preimpostato, ma interviene anche nella catena cinematica. Ad esempio, impostando il Tempomat su 98 km/h e selezionando con il relativo tasto un limite di isteresi di 100 km/h verso l'alto e di 95 km/h verso il basso, ecco cosa si ottiene: alla prima salita ripida il sistema passa prudentemente alla marcia inferiore. In cima alla salita il motore smette per tempo di accelerare e il Setra rallenta leggermente. Con la successiva discesa il Setra accelera per la propria massa, sfruttando appieno i 100 km/h che gli sono consentiti. Se ne vale la pena, in discesa il sistema disinnesta persino temporaneamente e impercettibilmente la frizione e innesta il cambio al minimo. Un indicatore segnala che si è attivata la funzione EcoRoll e la lancetta del contagiri scende al livello del minimo. Al momento giusto il sistema reinnesta la frizione, senza strappi e in modo quasi impercepibile. A seconda delle condizioni d'impiego, con il PPC si può risparmiare fino al 2 per cento di carburante. Il tutto si svolge senza che l'autista e i passeggeri si accorgano di nulla, mentre il TopClass 500 viaggia liscio e imperturbabile.

ALTO LIVELLO SECONDO STANDARD

I PASSEGGERI GODONO LA VISTA MIGLIORE



Berndt Mack, Market Management di **Daimler Buses**

In linea con l'alto livello Setra, retarder e freno a pedale sono potenti e ben modulabili. L'assetto filtra perfettamente le giunzioni del manto stradale e lo sterzo svolge il suo lavoro con precisione. Come sempre si rimane stupiti dell'agilità con cui si guida questo tre assi a pianale superialzato: nonostante la considerevole lunghezza, il diametro di volta rimane sempre ben visibile. Il risultato è una straordinaria maneggevolezza, sulle tortuose strade costiere della Francia meridionale come sul tragitto per l'albergo in centro città. È comunque confortante sapere che tutti i dispositivi di sicurezza attualmente disponibili sono installati a bordo, pronti a intervenire all'occorrenza.

L'imperturbabilità del nuovo TopClass 500 invita automaticamente a uno stile di guida rilassato. E i passeggeri ne approfittano. Si godono lungo il viaggio la vista attraverso l'ampio tetto Panorama in cristallo TopSky Panorama, unico nel settore, che percorre il veicolo per la sua intera lunghezza, in modo che tutti i passeggeri possano beneficiarne, unitamente ai grandi finestrini laterali e al generoso parabrezza. Quelli saliti a bordo hanno preso posto sui comodi sedili Setra Voyage Supreme, impreziositi da eleganti rivestimenti. Non si accorgono affatto che dietro le quinte è in funzione il climatizzatore, tanto discreto quanto efficace. L'occhio è attratto da particolari raffinati, come il rivestimento in pelle dei condotti dell'aria o il design filigranato dei service-set.

"Questo nuovo modello della nostra gamma di punta - ha dichiarato Berndt Mack, Market Management di Daimler Buses – assicura un viaggio di lusso per tutti: ai passeggeri come all'autista. Ancora una volta Setra è sinonimo di vacanze rilassanti, proseguendo una tradizione iniziata nel 1951 con la Serie 10. Da allora dalla fabbrica di Ulm ne sono uscite oltre centomila unità".

FORUM PER IL TRASPORTO FERROVIARIO

MercinTreno punta alla qualità

MARCO CHINICÒ
ROMA

Indicatori di qualità e una carta dei servizi; il tutto volto alla garanzia di un trasporto merci di qualità. Questi i due punti sui quali si è discusso molto nella scorsa edizione di MercinTreno, Forum internazionale per lo sviluppo del trasporto ferroviario delle merci, interamente dedicato all'analisi del trasporto ferroviario, sotto tutti i suoi aspetti, e giunto alla sua quinta edizione. Credibilità, affidabilità, intermodalità, progettazione e adozione di uno o più piani concreti per rendere il trasporto merci nostrano più competitivo. Questi gli obiettivi che ci si pone e dei quali si è parlato molto nel corso dei due giorni di convegno, esattamente lo scorso 1 e 2 ottobre. La crisi economica ha colpito anche questo settore e gli ultimi dati statistici confermano la sua grande debolezza. Il trasporto merci su ferrovia è un settore non attrattivo, serve un piano per il rilancio. Cosa fare per l'avvenire? Come operare per il futuro? Federmobilità, enti operanti nel settore dei trasporti, rappresentanti del mondo politico e imprenditoriale, non hanno voluto far mancare la loro presenza al Ministero dei Trasporti e Infrastrutture. "Ci rendiamo conto che l'Autorità andrà a operare in un contesto economico italiano ed europeo non certo favorevole e che per incidere sullo sviluppo del settore, devono soprattutto cambiare le prospettive della ripresa economica. I dati sul traffico delle merci non sono cambiati nè ci sono segnali di ripresa eppure siamo convinti che al di là degli investimenti che si dovrebbero fare, con un po' d'impegno, possono essere risolte tutte le questioni che hanno determinato il clima di conflittualità fra le imprese ferroviarie così come possono essere assunte iniziative a costo zero per rendere più attrattivo il ferroviario merci. In questo senso, riteniamo determinante la presenza dell'Autorità MercinTreno, in questa edizione dà il suo contributo al dibattito, con alcune riflessioni sull'importanza della qualità della rete e dei rapporti fra gestori dell'infrastruttura e le imprese ferroviarie ai fini delle perfomance complessiva del settore e propone, anche per il ferroviario merci, l'uso di indicatori di qualità nei contratti di accesso e una carta dei servizi. Gli attuali contratti Tipo fra GI e IF contenuti nel PIR configurano infatti la partecipazione dell'impresa ferroviaria più come consumatore che come cliente e prevedono un sistema di controllo riferito solo alla puntualità dei treni mentre sarebbe opportuno introdurre dei vincoli contrattuali anche per gli altri elementi che costituiscono la qualità del trasporto come l'affidabilità, l'elasticità, la regolarità". Queste le parole pronunciate lo scorso anno dall'Assessore della Provincia di Cosenza e Vice Presidente di Federmobilità, On. Giovanni Forciniti. Un'adeguata "governance". Questo è quello che si chiede quest'anno, oltre a un piano investimenti che aiuti a rendere efficiente tutto il sistema ferroviario. Su 73 miliardi di spesa da effettuare sul trasporto merci, tetto massimo calcolato, mancherebbero ancora all'appello circa 12 miliardi, soldi utili per portare a termine i lavori nei cantieri e avere a disposizione infrastrutture degne del loro nome. Fattore che è stato oggetto di analisi nell'ottobre di un anno fa. Oggi, a destare forte preoccupazione, sarebbero i circa 300 milioni di euro, destinati in un primo momento al settore stesso, tagliati su ferma decisione del Governo con il decreto legge 102 del 31 agosto 2013. Più che tagliare sarebbe necessario pensare a una nuova strategia volta a riorganizzare il trasporto ferroviario nostrano, carente sul fronte non solo finanziario, ma anche organizzativo. Traffico ferroviario drasticamente ridotto, anche in quelle aree dove le linee e i collegamenti, soprattutto con i porti, sono più che efficienti. Per il futuro, esattamente entro il 2030, si spera che il combinato globale ferroviario possa essere del 30 per cento, ma i dati attuali sono, nel complesso poco confortanti, soprattutto gli ultimi che ci sono giunti dall'Europa. La quota di mercato scende, passando dal 18,9 al 16,9 per cento, e anche le società ferroviarie operanti in Germania, Francia, Belgio, Paesi Bassi e Svizzera, stanno vivendo ultimamente un periodo all'insegna della forte perdita d'esercizio. Un problema che non riguarda solo il nostro paese e se coinvolge il resto dell'Europa, arrivare a una soluzione diventa missione ancora più complessa. Ricorrere alla famosa frase "rimbocchiamoci le maniche" sarebbe troppo riduttivo. Servono idee e progetti: la questione "ultimo miglio", le manovre nei porti e gli obblighi di servizio/compensazioni sono i tre temi ai quali esperti e operatori di settore hanno voluto rivolgere particolare attenzione. Assegnata alla società Unione Interporti, la Medaglia di Rappresentanza conferitagli dal Presidente della Repubblica, Giorgio Napolitano. Il giusto riconoscimento a chi opera ogni giorno per rendere vivo un settore ancora in crisi d'identità. La risoluzione della crisi economica parte anche da qui.

PURTROPPO LA CRISI ECONOMICA NON AIUTA CERTO IL SETTORE A METTERSI IN UNA CONDIZIONE DI COMPETITIVITÀ. SAREBBERO NECESSARI INVESTIMENTI MA LE RISORSE NON SONO DISPONIBILI.

Nuovo Sprinter.
Innovazione è non fermarsi mai.

Il più sicuro, con motore Euro 6 e manutenzione inclusa per 4 anni.

90€/settimana*

Consumi straordinariamente ridotti e tecnologia all'avanguardia, capace di riscrivere gli standard di performance, affidabilità e sicurezza dell'intera categoria. Con Crosswind Assist di serie, Lane Keep Assist e Blind Spot Assist per fronteggiare tutte le difficoltà e gli imprevisti della strada, e ancora Bluetooth, Navigatore e USB.

www.nuovosprinter.it

Mercedes-Benz
Vans. Born to run.

T.A.N. 4,80% T.A.E.G 5,67%

*Esempio di service leasing agevolato su nuovo Sprinter 313 F CDI 37/35. Prezzo di vendita 27.227 euro; anticipo 6.860 euro; riscatto 10.395 euro; durata 48 mesi e 120.000 km totali; canoni da 90 euro a settimana pari ad un numero di 47 canoni mensili di 360 euro; il canone settimanale è calcolato su 48 mesi considerati di 28 giorni; T.A.N. 4,80%, T.A.E.G 5,67%, di cui spese d'istruttoria 300 euro. I valori sono IVA esclusa. Offerta valida fino al 31/12/2013, salvo approvazione di Mercedes-Benz Financial Services Italia S.p.A. Fogli informativi disponibili presso le concessionarie Mercedes-Benz e sul sito internet della Società. Messaggio pubblicitario con finalità promozionale.

Un marchio Daimler.

D.L.VEGO