

Alberto Viganò (Pirelli Truck)

“Prodotti sempre più performanti e servizi all'avanguardia per le flotte”

A pagina 26



Carlo Citarella (Hankook Italia)

“Puntiamo a scalare la classifica nella top five del segmento autocarro”

A pagina 27



Daniel Gainza (Continental Truck)

“L'obiettivo è migliorare la competitività dei nostri clienti”

A pagina 28



Mihai Daderlat, nuovo General Manager Iveco Mercato Italia

Un romeno alla corte sabauda

La voglia matta di affermare ancor più i valori di Iveco

Se da piccoli e grandi avvenimenti si intuisce quello che sarà il destino futuro di una persona, per Mihai Daderlat, nuovo General Manager Iveco Mercato Italia, il fatto che la prima auto guidata fosse una Fiat Tipo 1.7 Diesel ha senza dubbi segnato la sua vita pro-

fessionale. Quella Tipo era un'auto di servizio - usata anche in occasione del viaggio di nozze in Italia - che Daderlat aveva in dotazione quando in Romania, negli anni Novanta, già lavorava per Iveco.

E oggi che in Iveco è diventato il numero uno del Mercato

Italia, Mihai Daderlat ripercorre per Il Mondo dei Trasporti le tappe principali della sua carriera da manager appassionato e con una solida esperienza professionale alle spalle, tutta incentrata sul brand torinese. “Sono nato a Bucarest il 1° maggio 1962 - racconta - Mio padre era

ingegnere nel settore dei trasporti, a capo del servizio pianificazione e investimenti del Ministero dei Trasporti romeno. Il mondo dei trasporti ce l'ho quindi nel sangue fin da bambino”.

Altieri a pagina 3



Giusto riconoscimento alla Losanga

Basilico da pagina 17



Renault Trucks “Truck of the Year 2015”



Ronny Willekens, Ad Scania Finance Italy

“Siamo la forza dei clienti Scania”

A pagina 4

TEST ON THE ROAD



Volvo FH16 750 & FH 540



Scania Streamline R 730

Servizi da pagina 12



Volkswagen Caddy

Il van che ama osare e che si guida come un'automobile

Toscana a pagina 40



Citroën Berlingo

Nella versione 4x4 Dangel ideale per la campagna

Lanza a pagina 38



Mercedes-Benz Vito

Provato sulle strade di Vitoria in Spagna dove viene prodotto

Basilico a pagina 44



Fiat nuovo Doblò

Soluzioni più ricche accompagnano la quarta generazione

Ricky a pagina 42

Echi e commenti del Salone dell'autobus di Rimini particolarmente ricco di novità

Le offerte dei costruttori per il trasporto passeggeri sempre in difficoltà

La tradizionale rassegna di Rimini dedicata al settore del trasporto passeggeri pubblico e privato ancora una volta ha evidenziato il grande dinamismo dei costruttori di autobus in tutte le categorie e dall'altra parte l'assenza della politica alla quale da anni si richiedono interventi per il rinnovo di

un parco veicoli obsoleto sia per i costi di manutenzione che per le emissioni inquinanti. Per fortuna ci sono ancora aziende di trasporto, soprattutto per viaggi turistici, gestite in maniera manageriale e che investono.

Servizi da pagina 48



Iveco conquista il titolo di “Van of the Year” per il 2015

Il piccolo principe Iveco non conosce avversari

Con il titolo “Van of the Year 2015” il successo del Daily prosegue incontrastato. Un riconoscimento che al protagonista assoluto del trasporto leggero arriva dagli

esperti del settore e non solo. La sua storia inizia nel 2006 e da allora tutte le sue evoluzioni hanno avuto grande successo.

Da pagina 33

Esempio di leasing su Nuovo Transit Courier Trend 75CV con garanzia estesa 5 anni/100.000Km Ford Protect: prezzo di vendita € 11.614,75 (IPT, messa su strada e IVA esclusa); anticipo € 3.070 (comprensivo di prima quota leasing € 124,73 e spese gestione pratica € 300), 47 quote da € 124,73 (IVA e spese incasso Rid € 3 escluse); opzione finale di riscatto ad € 3.945,98. Importo totale del credito di € 9.439,36 comprensivo dei servizi facoltativi Guida Protetta, Assicurazione vita e invalidità. Totale da rimborsare € 10.053,02. Imposta di bollo in misura di legge all'interno della prima quota mensile. TAN 2,95%, TAEG 4,29%. Gamma Courier consumi da 3,7 l/100 km (ciclo combinato), emissioni di CO₂ da 97 g/km. Esempio di leasing su Nuovo Transit Connect L1 Trend 1.6 TDCi 95 CV con garanzia estesa 5 anni/100.000Km Ford Protect: prezzo di vendita € 13.364,75 (IPT, messa su strada e IVA esclusa); anticipo € 3.444,21 (comprensivo di prima quota leasing € 144,81, spese gestione pratica € 300); 47 quote da € 144,81 (IVA e spese incasso Rid € 3 escluse); opzione finale di riscatto € 5.059,43; Importo totale del credito di € 11.334,89 comprensivo dei servizi Guida Protetta, Assicurazione vita e invalidità; Totale da rimborsare € 12.125,51; TAN 2,95%, TAEG 4,12%. Salvo approvazione FCE Bank plc. Per informazioni sulle condizioni generali del finanziamento fare riferimento alla Brochure Informativa disponibile sul sito www.fordcredit.it. Nuovo Ford Transit Connect consumi da 4 a 8 l/100 km (ciclo combinato), emissioni CO₂ da 105 a 184 g/km. Offerta valida fino al 30/11/2014 a fronte di qualsiasi usato in permuta anche da rottamare. Solo per i veicoli in stock presso i Ford Partner aderenti all'iniziativa. Prezzo raccomandato dalla Ford Italia S.p.A. I veicoli in foto possono contenere accessori a pagamento.

FORTI COME PESI MASSIMI, AGILI COME PESI PIUMA.



NUOVO TRANSIT COURIER

Clima, Radio Bluetooth® e Porta scorrevole

€125 al mese



NUOVO TRANSIT CONNECT

Clima, Radio Bluetooth® e Tre posti in cabina

€145 al mese

TAN 2,95% TAEG 4,29% con leasing Ford Credit e 5 anni di garanzia Ford Protect.



Intervista

Mihai Daderlat è il nuovo General Manager Iveco Mercato Italia

Un romeno alla corte sabauda

PAOLO ALTIERI
TORINO

Se da piccoli e grandi avvenimenti si intuisce quello che sarà il destino futuro di una persona, per Mihai Daderlat, nuovo General Manager Iveco Mercato Italia, il fatto che la prima auto guidata fosse una Fiat Tipo 1.7 Diesel ha senza dubbi segnato la sua vita professionale. Quella Tipo era un'auto di servizio - usata anche in occasione del viaggio di nozze in Italia - che Daderlat aveva in dotazione quando in Romania, negli anni Novanta, già lavorava per Iveco. E oggi che in Iveco è diventato il numero uno del Mercato Italia, Mihai Daderlat ripercorre per Il Mondo dei Trasporti le tappe principali della sua carriera da manager appassionato e con una solida esperienza professionale alle spalle, tutta incentrata sul brand torinese. "Sono nato a Bucarest il 1° maggio 1962 - racconta - Mio padre era ingegnere nel settore dei trasporti, a capo del servizio pianificazione e investimenti del Ministero dei Trasporti romeno. Il mondo dei trasporti ce l'ho quindi nel sangue fin da bambino. Mi sono laureato in Ingegneria meccanica al Politecnico di Bucarest nel 1987. Sono sposato con Daniela, anche lei in Iveco nel settore Finance Control di Parts&Service. All'inizio il mio percorso professionale era legato alle tradizioni e alle regole che allora il mio paese aveva stabilito per la gestione dei neolaureati. Sotto il regime comunista era d'obbligo per i nuovi laureati di tutte le discipline lavorare per tre anni in un posto indicato dal Governo e scelto in base a una graduatoria nazionale. La scelta prevedeva il divieto di stare nella città di origine. I giovani avevano così l'opportunità di vivere un'esperienza esaltante, sia perché era il loro primo lavoro sia perché c'era la possibilità di recedere il cordone ombelicale con la famiglia. Io andai a circa 120 km da Bucarest: il mio primo lavoro fu quello di responsabile delle attività industriali meccaniche in un'azienda del settore costruzioni macchinari per l'industria petrolifera".

La caduta del regime comunista porta alla liberalizzazione del mercato del lavoro e alla ricerca della sua strada futura Mihai Daderlat torna a Bucarest e trova lavoro in un'azienda di trasporti internazionali, la General Transport. Siamo all'inizio degli anni Novanta, nello specifico nel biennio 1991-1992. "L'azienda - continua il manager romeno - aveva allora una flotta di 350-360 veicoli obsoleti. L'intenzione dei responsabili era quella di rinnovare il parco e per questo venne organizzata una gara per acquistare nuovi veicoli. Vinsse l'offerta Iveco che si aggiudicò la gara non solo grazie al prodotto ma anche per il programma di assistenza. Arrivarono così 100 Turbostar che furono affidati alla gestione commerciale, logistica e tecnica di un gruppo di giovani, tra cui



Mihai Daderlat, 52 anni, originario di Bucarest, laurea in Ingegneria meccanica.

il sottoscritto. Io mi occupai della parte tecnica e organizzai la prima officina autorizzata Iveco in Romania, che lavorava non solo per l'azienda di trasporti cliente ma anche per clienti terzi. Per due anni ho avuto la responsabilità dell'officina. Un progetto creato ex novo a cui Iveco ha fortemente contribuito e che prevedeva la costruzione di un capannone tutto nuovo, una struttura davvero imponente, mai vista prima in Romania. Abbiamo così aperto la strada allo sviluppo della Rete Iveco nel paese partendo subito da un livello altissimo. È stata un'esperienza molto positiva e formativa. Entrato in contatto con la Casa mi hanno poi proposto di passare in Iveco. Sono così stato assunto nell'ufficio di rappresentanza del brand in Romania: eravamo in due persone, uno si occupava del commerciale e io della parte tecnica".

Mihai Daderlat lavora con impegno e passione per lo sviluppo della Rete Iveco in Romania. Nel giro di pochi anni si contano 7 concessionari e 20 punti di assistenza distribuiti sul territorio. "Io ero responsabile del Technical Service - prosegue Mihai Daderlat - e il mio percorso professionale è sempre stato lineare all'interno del Customer Service che cresceva progressivamente. Per otto anni ho lavorato in Romania, a cui ho aggiunto la responsabilità della Bulgaria negli anni dal 1998 al 2000. Poi nel novembre 2000 mi viene offerto di trasferirmi a Torino per occuparmi dell'assistenza Iveco a livello globale". Nel capoluogo piemontese Mihai Daderlat arriva nel febbraio 2001. "Da allora - ammette con orgoglio - sono rimasto a Torino. Ho sempre lavorato in vari ambiti della Customer Service su vari mercati. Dagli uffici di Lungo Stura Lazio dirigevo una squadra di 80



Lo Stralis, ammiraglia della produzione Iveco, gode sul mercato di un grande successo anche nella competitiva versione a metano.

tecnici in giro per il mondo. È stata per me un'occasione per conoscere il mondo, un'esperienza preziosa perché amo viaggiare e nel mio paese, molto isolato durante il regime comunista, fino a 27 anni non ho avuto la possibilità di andare all'estero. Ho avuto anche la possibilità di lavorare in modo importante e contribuire allo sviluppo dell'assistenza Iveco nel mondo". L'esperienza di Responsabile Technical Service va avanti fino al 2006, anno in cui accelera lo sviluppo dei mercati dell'Est Europa differenziandosi dall'area Africa e Middle East dove lo sviluppo non era ancora evidente. "Prendendo

atto di questo sviluppo a doppia velocità - spiega Mihai Daderlat - Iveco decise di specializzarsi e creare delle organizzazioni più dedicate a una specifica area di mercato. Assunsi quindi la responsabilità dell'Europa dell'Est anche con l'incarico di responsabile commerciale vendita e distribuzione ricambi e divento Customer Service Manager Area East Europe. A fine 2009 passo a Iveco Mercato Italia e dal 1° gennaio 2010 divento Customer Service Manager Iveco Mercato Italia. Quasi tre anni in cui ho fatto un cambiamento di rotta importante che mi ha permesso di imparare di più e forgiarmi in questo

A TU PER TU CON IL PERSONAGGIO CHIAMATO ALLA GUIDA DELLA REALTÀ IVECO IN ITALIA. MANAGER CON UNA SOLIDA ESPERIENZA PROFESSIONALE, TUTTA INCENTRATA SUL BRAND TORINESE, MIHAI DADERLAT RACCONTA LE TAPPE PRINCIPALI DELLA SUA CARRIERA, INIZIATA IN ROMANIA NEGLI ANNI NOVANTA. LE SUE AMBIZIONI E I SUOI OBIETTIVI.

mondo. Lo step successivo è stato diventare General Manager East Europe, incarico che ho mantenuto da maggio 2012 fino a quando sono diventato General Manager Iveco Mercato Italia".

Nella sua formazione professionale, Mihai Daderlat riconosce il ruolo assunto da diversi "maestri": "Innanzitutto due figure: l'ingegner Jorge Garcia che con me ha avuto un approccio da tutor. Poi Enzo Gioachin, figura carismatica, era lui il driver della Customer Service, e Gino Costa, la persona che mi ha dato più fiducia nell'ambito dell'East Europe". Oggi, per Mihai Daderlat la parola Iveco rappresenta "semplicemente tutto. Ce l'ho nel Dna perché mi sono plasmato attorno all'idea Iveco. L'idea di un'azienda sempre orientata all'innovazione e sempre pronta a rinnovarsi nei vari contesti di mercato a livello mondiale, che ha l'ambizione di essere sempre presente e protagonista. Un esempio di quello che dico viene proprio dall'area East Europe: lì c'era una generazione di giovani a cui è stata data massima fiducia

do di fare e penso che l'unico modo in cui si possano fare cose importanti sia quello di squadra. Sono consapevole che i cambiamenti frequenti di persone di riferimento che negli ultimi tempi hanno caratterizzato l'organizzazione del Mercato Italia possano aver creato degli squilibri o comunque del disorientamento che oggi si percepisce a livello della Rete ma credo che nulla sia irreversibile e che le potenzialità sono rimaste sempre intatte sia a livello di squadra che di Rete; per cui collaborando insieme si può e si deve tornare a impegnarsi con lo spirito giusto e la convinzione di svolgere un lavoro non a termine ma di costruzione e proiezione verso il futuro".

L'ambizione di Mihai Daderlat è poter, grazie al suo contributo e a quello di tutto il team, insieme alla Rete, "non preoccuparmi e preoccuparci più di tanto di quello che sarà il mercato del futuro. Consolidare la Rete e l'immagine di Iveco e portarla oltre, in un territorio dove si può solo migliorare e la preoccupazione del domani non è il punto principale dell'agen-

in qualità di rappresentanti dell'Iveco del futuro. Eravamo gassatissimi per un approccio di questo tipo ed è qualcosa che mi porto dentro". Per Daderlat il lavoro di squadra è di fondamentale importanza: "Non ho mai identificato un brand solo come prodotto, perché un brand è fatto di tante cose, di persone, innovazione, voglia di fare, un certo spirito che mette in campo. Ho notato che nessuno è perfetto quindi a questo punto ognuno deve fare tesoro e sfruttare quello che ha e credo che abbiamo avuto sempre argomenti molto forti per andare avanti. Non credo nel protagonismo, non fa parte del mio mo-

da. Oggi ci sono tanti dealer e clienti che nel mondo dei trasporti navigano a vista e vivono alla giornata. Voglio dare il mio contributo nell'organizzare e supportare la Rete nel riuscire a superare le difficoltà e ritrovare clienti che hanno perso orientamento e fiducia nel marchio. Dobbiamo ricostruire il patto di ferro Iveco-Rete-Clienti che ha sempre contraddistinto il Mercato Italia all'interno di tutte le altre realtà Iveco nel mondo. Non dico che questo oggi non ci sia ma credo che si sia indebolito molto e che ci siano equilibri fragili: il consolidamento è d'obbligo per puntare al domani".

Intervista

Ronny Willekens, Amministratore delegato Scania Finance Italy

Servizi premium per clienti sereni

PAOLO ALTIERI
FABIO BASILICO
MILANO

Nella customer strategy di Scania elemento chiave è l'offerta di soluzioni di trasporto frutto della matura integrazione tra prodotti e servizi. Tra questi ultimi un ruolo centrale è quello dei servizi finanziari erogati da Scania Finance. Anche in Italia, la captive del Grifone ha un ruolo importante nel guidare i rapporti con i clienti del brand svedese: A capo di Scania Finance Italy, società con una trentina di dipendenti e con sede a Milano, c'è da metà 2013 un manager di comprovata esperienza come Ronny Willekens. Nato in Belgio nel 1965, Ronny Willekens ha compiuto studi in campo economico-amministrativo, fiscale e legale. Dopo una serie di esperienze in aziende leader in diversi settori, Willekens è entrato nel mondo dei trasporti iniziando la sua carriera in Scania Finance nel 1994. All'inizio in forza a Scania Finance Belgio, nel 2006 diventa country manager per il Lussemburgo e nel 2007 credit manager per il Benelux. Nel dicembre 2009 si trasferisce a Stoccolma assumendo l'incarico di credit manager a livello globale. Tre anni dopo, il 1° luglio 2013, Ronny Willekens arriva in Italia con l'incarico di Amministratore delegato di Scania Finance Italy. "Sono arrivato 15 mesi fa in Italia e da allora a oggi ho visto un miglioramento sul mercato - esordisce Ronny Willekens - Sono positivo e ottimista per il futuro. Penso innanzitutto che ci sia stata una sorta di proficua razionalizzazione del mercato e sono quasi certo che nel futuro potremo raccogliere i frutti di questa operazione conseguente alla crisi. Anche quando analizziamo il nostro portafoglio clienti e il loro comportamento vediamo che le cose stanno andando decisamente meglio rispetto a quanto succedeva uno, due o tre anni fa".

Eppure la crisi generale dell'economia, di cui non si vedono ancora chiari segnali di superamento, continua a incidere profondamente tra gli operatori. "Nel futuro immediato - spiega Willekens - non vediamo concretizzarsi chiari segnali di una ritrovata piena fiducia dei clienti nelle loro potenzialità di una nuova crescita, perché il mercato è ancora traumatizzato; i clienti hanno paura del futuro. Però dalla crisi abbiamo appreso tante nozioni utili ed è stata un'occasione preziosa per le aziende di trasporto per diventare più efficienti, effettuando i controlli sui consumi e sui comportamenti di guida dell'autista così come individuare i rischi dell'azienda e gestirli. Tutto ciò



Ronny Willekens, Amministratore delegato Scania Finance Italy

si è rivelato utile proprio nell'ottica di prepararsi al futuro, quando le aziende più forti. È vero che sentiamo i clienti parlare molto più positivamente rispetto al passato, soprattutto grazie al fatto che ora ricevono i pagamenti dalla committenza in modo più regolare; d'altra parte però - continua Willekens - spesso fanno osservazioni su quanto spendono sui camion

forte. Se facessero la scelta razionale ed economicamente più vantaggiosa, come si faceva anni fa quando eravamo sereni, sceglierebbero il camion nuovo; invece preferiscono aspettare o fare acquisti più suddivisi, non per economicità ma per paura del futuro".

In questa situazione di fondamentale incertezza, Scania Finance si muove nell'ottica di comprendere fino in fondo le dinamiche aziendali dei clienti e venire incontro alle loro esigenze. "Siamo molto più vicini al cliente che ha un problema, lo ascoltiamo e proviamo a trovare una soluzione insieme - ammette l'Ad di Scania Finance Italy - Dobbiamo credere nel business del cliente e grazie a questo possiamo fare tante cose insieme. A livello commerciale abbiamo appena avviato un'operazione che prevede che quando un nostro cliente esita a investire gli prolunghiamo il contratto esistente così ha meno spese e ha più risorse per pagare il nuovo camion. Il nostro ruolo è infatti quello di dare sicurezza ai clienti, cercare di aiutarli, perché sappiamo che la crisi non durerà. Abbiamo bisogno di questi clienti adesso, domani e dopodomani. Quando crediamo in un business case noi aiutiamo il cliente".

In Scania Finance Italy le porte sono sempre aperte per il cliente: chiediamo a Ronny Willekens di spiegarci cosa chiede il cliente e quali sono gli elementi che la finanziaria del Grifone valuta per andare incontro alle sue richieste: "Cerchiamo fiducia nel rapporto con il cliente. Partendo dal presupposto che comprare un camion nuovo è più vantaggioso che prendersi cura di un camion vecchio, proponiamo una rata

più bassa, costi certi, precise garanzie assicurative per la protezione del cliente. Il cliente richiede consulenza a 360 gradi e cerca risposte e conferme a ciò che pensa". Ampio è il ventaglio dei servizi finanziari proposti: "Si va dal leasing al finanziamento e a questi si aggiungono tutti i prodotti assicurativi relativi al veicolo e alla persona. Non c'è solo un'offerta di servizi finanziari. Scania ci ha insegnato ad andare sempre insieme e quindi ci sono servizi che si integrano con quelli proposti da Italscania. Basti pensare al fleet management o al driver training o ancora ai contratti di riparazione e manutenzione, che si appoggiano alla nostra assicurazione che prevede una scontistica se il cliente accetta tutta una serie di servizi. È un pacchetto globale. Lavoriamo al fianco di Italscania e insieme al cliente per servirlo a 360 gradi. Una delle ultime novità che caratterizzano la nostra proposta è Scania Kasko, ovvero la massima protezione per tutti i mezzi sia nuovi che usati, con tutta l'affidabilità delle officine autorizzate Scania".

Willekens spiega anche che il grado di affidabilità della clientela dal punto di vista del sostegno finanziario da parte di Scania è molto più elevato degli anni passati. Merito del rapporto di chiarezza e trasparenza instauratosi e della volontà ferrea del team Scania Finance Italy di trovare sempre le soluzioni migliori. "Più del 50 per cento di tutte le vendite sul nuovo registrate da Italscania sono interessate da un contratto con Scania Finance - prosegue Ronny Willekens - se però consideriamo anche i veicoli che vanno all'estero saliamo al 65 per cento. Le vendite all'estero sono intor-

no al 5-7 per cento del totale. La percentuale del 50 per cento è calata rispetto al periodo di forte crisi, quando siamo anche arrivati all'80 per cento e anche più in un periodo in cui le banche non erano praticamente più sul mercato e chi comprava un camion Scania o si rivolgeva a noi o non comprava uno Scania. Perché non c'erano altre alternative". Il mercato finanziario in cui agisce Scania Finance è cambiato nel corso degli anni. "Oggi c'è competizione, anche se non come il 2005 quando la concorrenza era molto forte. Oggi fare il 50 per cento è buono, mentre prima della crisi giravamo intorno al 35 per cento che in quegli anni era una sfida: voleva dire fare un terzo delle vendite Scania in un mercato che aveva 40-50 competitor agguerriti. Oggi è diverso e sul mercato ci sta chi il camion lo sa trattare. Prima qualsiasi società di leasing arrivava a fare anche solo tre camion all'anno. Oggi ci sono le captive più le società che si sono strutturate per gestire e studiare bene il camion. C'è competizione ma i competitor sono nettamente inferiori rispetto a prima". E se sono pochissimi coloro che comprano un camion cash, "anche se - precisa Willekens - non si tratta di vero e proprio cash ma di linee di credito aperte con la propria banca", in generale il cliente continua a comprare il camion e non i chilometri.

"Il camion certo - commenta Ronny Willekens - o meglio compra la rata ma è il camion al centro dell'attenzione. In Italia, contrariamente a quanto succede all'estero, non ha ancora preso piede la filosofia di comprare i chilometri con relativo costo a chilometro. In Italia c'è ancora molta emotività nei confronti del proprio veicolo, l'idea della proprietà è molto forte. Questo vale sia per il piccolo trasportatore che per la flotta. Il fatto che nel leasing sia la finanziaria a essere proprietaria del camion è un'idea ormai sdoganata e superata: il passo

successivo invece non c'è ancora. Il cliente esige ancora il contatto con il veicolo".

Offrendo un pacchetto completo, il trasportatore si rivolge a Scania Finance perché trova un evidente vantaggio. Chiediamo cosa perde chi non lo fa? "Perde soprattutto dei vantaggi economici - afferma Willekens - Pensiamo in particolare all'assicurazione: in Italia è molto radicata la filosofia del rivolgersi a un amico assicuratore o a una persona che segue il trasportatore da tanti anni e di cui si fida. Per lui è importante la persona che lo ha aiutato; magari ci perde un poco ma si sente sicuro. Non sempre però in questi ragionamenti c'è un vantaggio economico: prima della crisi succedeva che i clienti confondevano le proposte di leasing sul mercato, affermando che non c'erano differenze di qualità tra una proposta e l'altra e che contava solo cercare la soluzione che chiedeva meno esborso di denaro".

"Ebbene, non è vero - prosegue il numero uno di Scania Finance Italy - i soldi non sono uguali: sono uguali se tu prendi solo i soldi ma siccome nel leasing c'è tanta componente di servizio, non è vero che è solo denaro. In ambito assicurativo, poi, noi non abbiamo il miglior prezzo, piuttosto cerchiamo di avere il miglior prezzo in rapporto al servizio che offriamo. Cerchiamo di tenere il prodotto molto carico di coperture e non sempre siamo i più bassi del mercato ma facciamo vedere al cliente che se va sul mercato a ricostruirsi tutte quelle garanzie è difficile che riesca a trovare quel premio. Più che il premio basso conta il premio che si confronta con l'alto livello di garanzie che diamo. Se scarichi le garanzie, dopo il cliente rimane insoddisfatto quando non viene indennizzato. Meglio rischiare di perdere qualche cliente perché il premio è più alto ma assicurare ai clienti che possiedi la concreta possibilità di risolvergli i problemi quando si presentano".

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@vegueditrice.it
sito: www.ilmondodeitrasporti.com

SEDE LEGALE

Via Stresa 15 - 20125 Milano

EDITORE Vega Editrice

PRESIDENTE Luisella Crobu

DIRETTORE EDITORIALE Cristina Altieri

CONDIRETTORE EDITORIALE Vincenzo Lasalvia

PUBBLICITÀ

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

PROMOZIONE Piero Ferrari

IMPAGINAZIONE E FOTOCOPOSIZIONE

Varano, Busto Garolfo (Milano)

STAMPA

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: Uni-Credit 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).

Proteggere il vostro veicolo è la nostra missione.



Massima protezione per tutti i mezzi sia nuovi che usati, con tutta l'affidabilità delle Officine Autorizzate Scania.

I VANTAGGI DI SCANIA KASKO

ZERO FRANCHIGIA

Scegliendo tra le franchigie previste quella di 1500 Euro, se il danno supera l'importo di 2500 Euro, pagheremo al vostro posto la franchigia in caso di riparazione presso la Rete delle Officine Autorizzate Scania.

* Scania Kasko è un prodotto di Donau Versicherung AG, Rappresentanza Generale per l'Italia, in convenzione con Scania. Le franchigie previste sono di 1500, 2500 e 5000 Euro. L'azzeramento della franchigia, limitatamente alla soluzione 1500 Euro, è a carico dell'Organizzazione Scania.

ZERO PENSIERI

Le garanzie comprese nella Convenzione Scania Kasko con la compagnia Donau Versicherung AG, Rappresentanza Generale per l'Italia, proteggono il vostro veicolo dai rischi derivanti da incendio, furto, eventi naturali, atti vandalici, eventi sociopolitici, urto, collisione, ribaltamento e uscita di strada. Potete sottoscriverla in ogni momento, su qualsiasi mezzo, con costi prestabiliti e sconti esclusivi in presenza di altri servizi ed opzioni Scania dedicati alla sicurezza**.

ZERO SORPRESE

In caso di sinistro l'emergenza, la riparazione del mezzo e la gestione della pratica assicurativa sono affidate a chi conosce bene il vostro lavoro: Scania Assistance, Scania Finance e la Rete di Officine Autorizzate Scania presente in tutta Europa. Avrete il miglior servizio possibile, minimizzando i tempi di fermo macchina.

** Le garanzie sono prestate da Donau Versicherung AG Vienna Insurance Group - Rappresentanza Generale per l'Italia, Gruppo Vienna Insurance Group ("Donau"), Via B. Quaranta, 45, Milano, www.donauassicurazioni.it. L'elencazione analitica delle garanzie, comprese quelle opzionali, dei costi e degli sconti è contenuta nei Fascicoli informativi delle Polizze Full Kasko Scania, "Convenzione Leasing" e "Convenzione Scania Finance Italy S.p.A.", Ed. 01/2014, disponibili presso Donau, Scania Finance Italy S.p.A., Via E. Lombardini, 13, Milano, intermediario assicurativo iscritto alla sez. D del RUI tenuto dall'IVASS al n. D000229517, alla cui vigilanza è sottoposta e presso la Rete dei Concessionari Scania iscritti alla sez. E del RUI. Prima della sottoscrizione leggere il Fascicolo Informativo.



SCANIA



DAF TRUCKS

“SEMPRE LA SOLUZIONE GIUSTA”

È IL CLAIM CON IL QUALE IL COSTRUTTORE OLANDESE PUNTA A UN 2015 ALL'INSEGNA DELLA PERSONALIZZAZIONE PER OGNI APPLICAZIONE DI TRASPORTO. TRA LE NOVITÀ CF SILENT, VEICOLO PER LA DISTRIBUZIONE ESTREMAMENTE SILENZIOSO E INSIEME PERFORMANTE, CF E XF CON PIANALE RIBASSATO CON ALTEZZA DELLA RALLA DI 91 CENTIMETRI, REGOLATORE DI VELOCITÀ PREDITTIVO CON CAMBIO PREDITTIVO E TAPPEZZERIA IN PELLE OPZIONALE PER I MODELLI CF E XF.

MAX CAMPANELLA
ASSAGO

“Sempre la soluzione giusta” era il tema di DAF Trucks ad Hannover ed è il claim con il quale il costruttore olandese si presenta al 2015 con una gamma completa di prodotti e servizi che offre la soluzione giusta per ogni applicazione. Un veicolo CF per la distribuzione, nuovo ed estremamente silenzioso, consente di portare a termine le consegne in zone della città dove sono in vigore limitazioni sui livelli di rumorosità durante le ore serali e notturne. I nuovi trattori CF e

XF con pianale ribassato consentono di raggiungere la massima efficienza per il trasporto di grandi volumi. Inoltre, DAF presenta tecnologie innovative e sofisticate, quali il regolatore di velocità predittivo e il cambio predittivo per ottimizzare ulteriormente l'efficienza nel consumo carburante. La gamma completa di prodotti Euro 6 è costituita da modelli che stabiliscono lo standard in termini di qualità, bassi costi d'esercizio e prestazioni del veicolo, tra i quali il nuovo LF per le attività di trasporto nella distribuzione, il nuovo CF adatto a una vasta

gamma di applicazioni e il nuovo XF, modello di punta, per il trasporto pesante e su lunghe distanze. Ora che la nuova gamma Euro 6 è stata ampliata con una gamma completa di veicoli a tre e quattro assi, ogni attività di trasporto avrà a disposizione un veicolo DAF idoneo per la specifica applicazione.

DAF ha sviluppato il modello CF Silent, unico nel suo genere, per le attività di distribuzione urbana serali e notturne. Quando CF Silent viene impostato sulla modalità speciale “Silent mode” (Modalità silenziosa), il livello di rumorosità non supera il valo-

re di 72 dB (A); questo significa che CF è conforme alle condizioni per la certificazione “Quiet Truck” (veicolo silenzioso), permettendo così di caricare e scaricare merci in aree in cui sono in vigore limitazioni dei livelli di rumorosità nelle ore serali, notturne o di primo mattino. Il nuovo CF Silent di DAF è dotato di motore MX-11 Paccar Euro 6 da 10,8 litri (disponibile con potenze comprese tra 210 kW/286 cv e 320 kW/435 cv), motore già noto per i bassi livelli di rumorosità. Sul cruscotto è presente uno speciale pulsante “Silent”. Se premuto, il software

del motore attiva un programma che limita coppia e regime del motore e le marce vengono cambiate a regimi del motore più bassi. Inoltre, il rivestimento del cambio contribuisce alla riduzione della rumorosità. DAF fornirà questo veicolo CF per la distribuzione, estremamente silenzioso, all'inizio del 2015 sia come cabinato, sia come trattore 4x2 e 6x2, con la possibilità di scegliere i modelli con Day Cab, Sleeper Cab o Space Cab, ma anche tra un'ampia selezione di opzioni per il passo.

Una tra le principali innovazioni con le quali DAF Trucks

punta al 2015, anno dell'auspicata ripresa, è la variante con pianale ribassato dei popolari trattori CF e XF Euro 6 per il trasporto di grandi volumi. Il montaggio di pneumatici a basso profilo (315/45/R22.5) e l'adattamento delle sospensioni pneumatiche hanno consentito di ridurre l'altezza della ralla da 96 ad appena 91 centimetri. Ciò significa che entro i quattro metri di altezza massima del veicolo è possibile utilizzare rimorchi con altezza interna di tre metri, permettendo di sistemare volumi maggiori di 100 m³ e di ottenere la massima efficienza di traspor-

700 VEICOLI ALL'AZIENDA RUSSA SPECIALIZZATA NEL TRASPORTO ALIMENTARE

LA FLOTTA MONOPOLY CRESCE GRAZIE A XF

M. CAMPANELLA
SAN PIETROBURGO

Monopoly, una delle più grandi aziende russe specializzate nel trasporto di prodotti alimentari, acquisirà 700 nuovi camion DAF XF per espandere la propria flotta. L'ordine è stato firmato da Ilya Dmitriev e Maxim Onyfrienko, direttori di Monopoly, Marcel Verbeeten, direttore generale della concessionaria DAF Terra Truck, e da Ron Bonsen, membro del Board Management DAF e responsabile Marketing & Sales. La consegna dei veicoli avverrà tra l'anno corrente e il prossimo. Come risultato del nuovo ordine, la flotta di Monopoly crescerà di oltre mille unità di cui 700 veicoli DAF. “Abbiamo scelto DAF - ha dichiarato Ilya Dmitriev dopo la firma del contratto - dopo aver monitorato le prestazioni dei camion; l'affidabilità, la



Da sinistra: Ilya Dmitriev, Ron Bonsen e Maxim Onyfrienko

qualità, l'efficienza dei consumi e i bassi costi di gestione hanno provato la loro leadership nel settore. Essendo professionisti nel settore della logistica conosciamo le aspettative dei clienti sui tempi di consegna. Perciò necessitiamo di massima affidabilità ed operatività dei mezzi che utilizziamo. Per questo motivo abbiamo scelto DAF come nostro partner. Quest'ordine rappresenta l'inizio di una partnership di lunga durata con DAF e la sua rete di concessionari”.

“Vorrei ringraziare il management di Monopoly - ha commentato Marcel Verbeeten, direttore generale della concessionaria DAF a San Pietroburgo - per la fiducia riposta in Terra Truck. Continueremo ad assistere Monopoly con il massimo impegno al fine di ottimizzare il loro business”.

“DAF - ha detto Ron Bonsen, membro del Board of Management di DAF Trucks - è orgogliosa di ricevere quest'ordine da Monopoly, società di trasporti leader in Russia. È un grande riconoscimento del nostro eccellente prodotto e della professionalità della rete concessionari russa”. Monopoly, operatore in crescita nel trasporto merci, si è stabilito a San Pietroburgo nel 2006 ed è specializzato in trasporto di carichi che richiedono condizioni di temperatura speciali.

UN RAPPORTO A LUNGO TERMINE CHE PREMIA IL PRODOTTO DAF TRUCKS

A WABERER'S INTERNATIONAL ALTRI MILLE VEICOLI DEL COSTRUTTORE OLANDESE

M. CAMPANELLA
BUDAPEST

Waberer's International, una delle aziende di trasporto su strada più grandi d'Europa, acquista mille nuovi veicoli DAF CF e XF per rinnovare la propria flotta. L'ordine è stato sottoscritto dall'Amministratore delegato/Ceo di Waberer's International György Wáberer e da Ron Bonsen, membro del Consiglio di amministrazione di DAF e responsabile dell'area Marketing & Sales. La consegna dei veicoli avverrà nel corso di quest'anno e il prossimo. Come conseguenza del nuovo ordine, quasi la metà della flotta di Waberer's, pari a 3.300 unità, sarà costituita da veicoli DAF. "Abbiamo scelto ancora una volta DAF - ha affermato György Wáberer dopo aver firmato il contratto - per affidabilità, alta qualità, basso consumo di carburante e ridotti costi di manutenzione dei veicoli. Con quest'ordine l'azienda ha acquistato il 3.000esimo veicolo dal produttore olandese. Un altro importante criterio di selezione



ne include le dimensioni e il comfort delle cabine e la disponibilità d'importanti caratteristiche che aumentano la sicurezza. Come specialista dei trasporti con carico completo (FTL) in Europa, la nostra azienda si occupa soprattutto di trasporti a lunga distanza. I nostri autoarticolati trasportano le merci dei clienti in tutta Europa. La distanza media per viaggio è di circa 1.500 km. Ecco perché vogliamo garantire le migliori condizioni di lavoro per i nostri conducenti. Abbiamo ordinato tutti i veicoli con una cabina spaziosa, dotata degli accessori necessari a garantire il comfort del conducente".

"È un grande riconoscimento - dichiara Ron Bonsen - che uno dei maggiori operatori del trasporto su strada in Europa abbia scelto nuovamente DAF. Il presente accordo rafforzerà ulteriormente la relazione vincente e duratura tra le due aziende. Siamo orgogliosi di essere il maggiore fornitore di veicoli per Waberer's, azienda impegnata nel continuo miglioramento della propria efficienza operativa".

to. Un'altezza interna di tre metri è particolarmente preziosa per gli operatori dei trasporti del settore automobilistico nel cui ambito vengono spesso utilizzati container standardizzati dell'altezza di un metro, poiché è possibile impilarne tre nel semirimorchio. I nuovi trattori CF e XF con pianale ribassato di DAF sono disponibili con sospensioni pneumatiche sull'assale anteriore, mentre sono state sviluppate anche nuove sospensioni paraboliche a balestra singola. Un nuovo deflettore per tetto per il modello XF con pianale ribassato e Super Space Cab garantisce un'ottima aerodinamica e un risparmio dell'1,5 per cento in termini di carburante ed emissioni di CO2 rispetto al deflettore per tetto della versione con pianale ribassato esistente. I nuovi trattori DAF con pianale ribassato saranno dispo-

nibili con un passo di 3,60 e 3,80 metri e dotati di motori all'avanguardia Paccar MX-11 da 10,8 litri e MX-13 da 12,9 litri.

Altra novità disponibile per il 2015 è il regolatore di velocità predittivo, in combinazione con il cambio predittivo, disponibili come prodotti opzionali a partire dal prossimo gennaio sui modelli CF e XF Euro 6, con cambio automatico AS Tronic a 12 marce. Entrambe queste sofisticate tecnologie sono state sviluppate internamente da DAF e contribuiscono a una maggiore efficienza del veicolo. Il regolatore di velocità predittivo utilizza tecnologie GPS avanzate per determinare la posizione esatta del veicolo e sapere quali circostanze di guida devono essere prese in considerazione nei successivi 1 o 2 chilometri. Il sistema "guarda" avanti e anticipa

pendenze e discese. Il conducente imposta la velocità desiderata in anticipo, nonché lo scarto consentito sopra e sotto questo valore, con tre opzioni pre-programmate disponibili per lo scarto ammesso verso il basso. Entro l'intervallo specificato, il regolatore di velocità predittivo determina la velocità ideale, mentre il cambio predittivo seleziona la marcia ideale. Il punto di partenza di entrambe le tecnologie si basa sul fatto che si deve guidare più a lungo possibile nella marcia più alta possibile e, di conseguenza, al numero di giri ottimale. Se il veicolo è quasi giunto alla fine di una salita ripida, il sistema cerca di non tornare a una marcia inferiore. Se una salita ripida viene immediatamente seguita da una discesa, viene innestato meno carburante prima di raggiungere la fine della salita, facendo uso

della massa combinata per "spingere" il veicolo oltre la sommità. Non appena il sistema rileva che la pendenza della discesa sta per aumentare, viene selezionata una marcia più alta. In alcuni casi, il regolatore di velocità predittivo permette che la velocità del veicolo scenda sotto il valore impostato, ad esempio, quando è stata quasi raggiunta la sommità di una collina e il sistema "sa" che l'energia potenziale porterà rapidamente il veicolo fino al livello desiderato durante la discesa. Il regolatore di velocità predittivo può anche consentire temporaneamente di raggiungere una velocità leggermente superiore a quella impostata, purché entro le tolleranze predefinite, anche tenendo in considerazione la riduzione del consumo di carburante. Le funzioni all'avanguardia del regolatore di velocità predittivo

e del cambio predittivo contribuiranno a rafforzare ulteriormente la posizione leader di DAF per quanto riguarda l'efficienza dei consumi e il basso costo totale di proprietà.

Le cabine DAF stanno definendo lo standard di riferimento per quanto riguarda spazio, qualità e comfort. La bella tappezzeria in pelle dei modelli CF e XF Euro 6 vista al Salone di Hannover è disponibile come opzione e include sedili, volante e pannelli portiera (XF). La tappezzeria in pelle è disponibile in un'elegante color "marrone ramato" con accenti in rosso/arancione per esprimere lusso e comfort ancora più elevati. Per sottolineare l'importanza che DAF e le proprie concessionarie (circa mille rivenditori e concessionari) attribuiscono ai servizi eccellenti che sostengono i loro prodotti leader, Paccar Finan-

cial, Paccar Parts e TRP occupano una posizione di rilievo nella strategia DAF unitamente all'impareggiabile International Truck Service (ITS), alla gamma completa dei contratti di riparazione e manutenzione MultiSupport e a DAF Components, produttore indipendente che vanta la crescita più rapida nel settore degli autobus e dei pullman in Europa. La gamma di prodotti DAF Components comprende una vasta scelta di motori Euro 3, 4, 5 e 6 che sono noti per la loro affidabilità leader nel settore e per la loro durata. Per la manutenzione di questi motori moderni, gli operatori del settore in Europa possono contare sull'intera rete di concessionari DAF. Una rete a diffusione capillare di concessionari dedicati Coach & Bus è pronta per fornire assistenza alle attrezzature specifiche di autobus e pullman.



Rumorosità contenuta a 72 dB (A): il nuovo CF Silent è ideale per le attività di distribuzione urbana.



Il nuovo trattore XF con pianale ribassato garantisce massima efficienza nel trasporto di grandi volumi.

OBIETTIVO: CONTINUARE A SOSTENERE L'ESPANSIONE IN TURCHIA

APERTA UNA NUOVA FILIALE A ISTANBUL

DAF Trucks apre i suoi uffici marketing e vendite a Istanbul per rafforzare ulteriormente la propria posizione di mercato in Turchia. La nuova filiale - DAF Trucks Turkey Otomotiv Ticaret Limited Sirketi - sarà operativa dal 1° dicembre 2014. La Turchia è uno dei mercati per i veicoli industriali al di fuori dell'Unione Europea in più rapida crescita. Si prevede un incremento del volume di mercato da 30mila veicoli industriali pesanti nel 2012 a 42mila

il prossimo anno, in attesa della legislazione sulle emissioni Euro 6 che entrerà in vigore a gennaio 2016. Lo scorso anno in Turchia sono stati immatricolati circa 700 veicoli DAF, con una quota di mercato del 2,2 per cento nel segmento dei veicoli pesanti.

Obiettivo a medio termine del produttore olandese è realizzare una quota di mercato almeno del 6 per cento. Per raggiungere tale obiettivo, DAF mira a raddoppiare la rete dei

concessionari di vendita da 6 a 12 e a incrementare il numero dei centri di assistenza da 15 a 18 entro due anni. "La Turchia - sostiene Gregor van der Mark, Amministratore delegato di DAF Trucks Turkey Otomotiv Ticaret Limited Sirketi - è un mercato maturo che richiede la presenza di un'organizzazione di marketing e vendita controllata da DAF. Ringraziamo il distributore Tirsan per aver istituito il marchio DAF in Turchia negli ultimi 19 anni".





FABIO BASILICO
STOCCARDA

Parola d'ordine: remanufacturing. Mercedes-Benz ci crede e per i filtri antiparticolato dei suoi veicoli industriali e autobus Euro 6 ha predisposto un sistema di rotazione che prevede il ricondizionamento di filtri originali, con la garanzia di prodotti di qualità simili in tutto e per tutto a quelli nuovi. Nonostante la rigenerazione automatica, a lungo andare nel filtro antiparticolato diesel (DPF), indispensabile per l'omologazione Euro 6, si depositano inevitabilmente alcuni residui carboniosi. Il DPF dei veicoli industriali e degli autobus Mercedes-Benz deve quindi essere pulito regolarmente, a intervalli che variano in base al modello e al tipo d'impiego del veicolo. La casa di Stoccarda ha sviluppato a questo scopo un processo che garantisce il migliore "Total Cost of Ownership" perché abbina la pulizia integrale a intervalli lunghissimi con tempi di sostituzione molto rapidi.

I filtri vengono puliti da Mercedes-Benz con un metodo brevettato e certificato presso un centro di trattamento appositamente allestito. Dopo un esame visivo per escludere la presenza di danni, l'involucro metallico viene di nuovo sottoposto a rettifica. Questo trattamento serve a rimuovere i corpi estranei, pulire le superfici di contatto nonché verificare e ripristinare la precisione dimensionale. Il risultato è una tenuta affidabile sul lato di entrata e di uscita. Per il processo di pulizia vero e proprio, Mercedes-Benz utilizza un sistema combinato molto efficiente e delicato, secondo un metodo sviluppato e brevettato. Un metodo che non prevede lunghe ore di combustione a temperature elevate. Il rivestimento catalitico non può quindi subire danni e il filtro mantiene la massima efficienza raggiungendo un grado di pulizia del 99,98 per cento. Successivamente, ogni filtro antiparticolato viene testato su un banco di prova che simula le condizioni di pieno carico analoghe

agli standard di serie. Il risultato è un filtro antiparticolato ricondizionato di qualità pari a un filtro nuovo, che viene fornito come parte integrante del pacchetto di assistenza completa.

L'elevato grado di pulizia assicura una bassa contropressione allo scarico, che è a sua volta il presupposto per contenere al massimo il consumo di carburante. Parallelamente, un alto grado di pulizia significa spostare il più avanti possibile la data della successiva pulizia e quindi ridurre i tempi di fermo dell'autocarro o dell'autobus. Infine, il metodo brevettato da Mercedes-Benz garantisce anche il rispetto della norma Euro 6.

Il sistema di rotazione Mercedes-Benz prevede che il cliente riceva immediatamente un filtro ricondizionato al posto del suo filtro usato. La qualità del filtro ricondizionato è pari a quella di un filtro nuovo. E non è necessario aspettare che si concluda il lungo processo di combustione previsto da altri metodi di pulizia: il cliente può tor-

MERCEDES-BENZ

Ricondizionati come nuovi

CON IL REMANUFACTURING MERCEDES-BENZ GARANTISCE LA QUALITÀ "COME NUOVO" DEI FILTRI ANTIPARTICOLATO ORIGINALI RICONDIZIONATI PER TUTTI I VEICOLI INDUSTRIALI E GLI AUTOBUS EURO 6 DELLA STELLA. LA CASA DI STOCCARDA HA SVILUPPATO UN PROCESSO CHE CONSENTE DI OTTENERE IL MIGLIORE "TOTAL COST OF OWNERSHIP", PERCHÉ ABBINA LA PULIZIA INTEGRALE A INTERVALLI LUNGHISSIMI CON TEMPI DI SOSTITUZIONE MOLTO RAPIDI.

nare a riutilizzare il veicolo molto in fretta, cioè non appena smontato il filtro usato e rimontato direttamente il filtro ricondizionato. La produttività del veicolo non viene quindi penalizzata. Per evitare al cliente inutili soste in officina, i cicli di pulizia coincidono con gli intervalli di manutenzione in scadenza. La prima pulizia viene eseguita contestualmente al secondo o al terzo intervallo di manutenzione; successivamente, viene ripetuta a cadenza regolare ogni due intervalli di manutenzione.

Con il sistema di rotazione Mercedes-Benz i trasportatori

non ricevono soltanto il filtro ricondizionato: nel prezzo di questo servizio sono compresi anche tutti i componenti necessari per la sostituzione, quali fascette, guarnizioni e così via. I clienti vengono così dispensati dalla lunga e difficile ricerca dei ricambi necessari e il lavoro di sostituzione risulta semplificato. Mercedes-Benz offre il filtro antiparticolato sostitutivo ricondizionato a un prezzo particolarmente interessante, che include anche la piena garanzia di fabbrica come per un componente nuovo. Per coloro che hanno stipulato un contratto di assistenza con

Mercedes-Benz, la sostituzione del filtro antiparticolato con un componente ricondizionato è parte integrante dei servizi forniti.

Il settore Remanufacturing di Mercedes-Benz è specializzato in componenti ricondizionati di alta qualità per tutti i veicoli della Stella. L'ampia gamma di componenti disponibili è in costante crescita e conta ormai oltre 23.500 articoli, tra cui i motori e i cambi ricondizionati e una grande quantità di parti e ricambi di vario genere. Si va dai componenti meccanici, come per esempio il modulatore assale di nuova adozione, ai sistemi d'iniezione o ancora dagli impianti di scarico ai componenti elettrici ed elettronici. Tutti si distinguono per la qualità pari al nuovo e la corrispondente garanzia. Inoltre, a differenza della sostituzione con un componente nuovo, l'utilizzo di un componente ricondizionato comporta un consumo di energia nettamente inferiore e un minore impatto ambientale in termini di sfruttamento delle materie prime e di emissioni.

Ultimo particolare: i Ricambi di Rotazione Originali Mercedes-Benz possono essere acquistati come i Ricambi Originali presso le filiali e i concessionari Mercedes-Benz; senza contare che per i clienti aziendali è disponibile anche il portale di vendita online Mercedes-Benz Web-Parts.



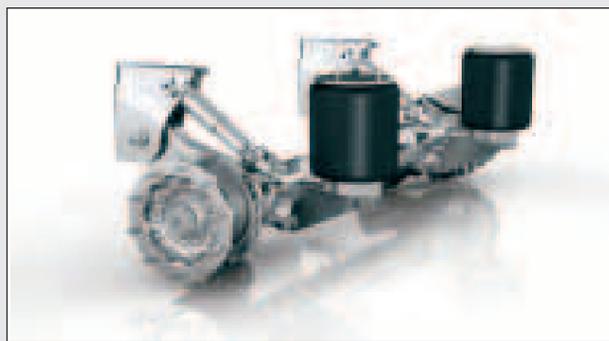
I filtri antiparticolato vengono puliti con un metodo certificato.

LA GAMMA TRAILERAXLESYSTEMS PROPONE ASSALI ANCORA PIÙ LEGGERI, VERSATILI E INNOVATIVI

IL REGNO DELLE POSSIBILITÀ ILLIMITATE

Per assecondare al meglio la produttività dei suoi clienti, Mercedes-Benz ha arricchito la sua gamma TrailerAxleSystems ampliandone le possibilità con un'offerta di assali ancora più leggeri, versatili e innovativi. L'assale per rimorchi più leggero della categoria diventa ancora più leggero: con un design ottimizzato, un nuovo freno a disco DCA L7 e nuovi supporti per i soffietti in alluminio fucinato, disponibili a richiesta, il gruppo a tre assi di TrailerAxleSystems è riuscito a perdere 51 kg. In alternativa, il nuovo freno può essere abbinato all'assale DCA Pavemaster, facendo scendere in tal modo di addirittura 60 kg il peso di un gruppo a tre assi rispetto all'assale precedente. Ciò significa disporre di un maggiore carico utile e risparmiare denaro nell'autotrasporto di merci, grazie alla riduzione del consumo di carburante.

Inoltre, gli specialisti Mercedes-Benz della costruzione di assali hanno ampliato la gamma con nuove varianti per il trasporto combinato marittimo-ferroviario come pure per le pavimentatrici stradali. È una novità il freno a disco DCA L7, sviluppato specificamente per gli assali con la Stella. Anche in questo caso si è puntato soprattutto a realizzare una struttura leggera a vantaggio del massimo carico utile e del risparmio di carburante per l'autotreno o l'autotartolato. Grazie al peso particolarmente contenuto della pinza, il nuovo freno a disco fa scendere il peso di oltre otto chilogrammi



su ogni asse. Il nuovo freno entrerà a far parte della dotazione di serie di tutti gli assali per rimorchio TrailerAxleSystems da 22,5" a partire dalla fine del prossimo anno. Altra interessante novità è rappresentata dal nuovo assale per rimorchio DCA Pavemaster per pavimentatrici stradali e semirimorchi ancora più leggeri. DCA Pavemaster coniuga robustezza e riduzione di peso.

In merito al trasporto combinato stradale-ferroviario o stradale-

marittimo, una soluzione ideale è rappresentata dal nuovo DCA Railmaster di TrailerAxleSystems. Quando le sospensioni si abbassano, un elemento cuneiforme applicato sul supporto del soffietto va a innestarsi nell'incavo di un elemento contrapposto opportunamente sagomato, garantendo in tal modo che il soffietto pneumatico rimanga nella posizione ideale. Per l'intera gamma di assali DCA di TrailerAxleSystems saranno disponibili a richiesta dall'estate 2015 i blocchi di supporti in acciaio legato. Proposti in tre diverse altezze, sono la soluzione perfetta per gli autotelai in acciaio legato e vengono utilizzati, ad esempio, per le autocisterne e gli autosili adibiti al trasporto di sostanze chimiche o alimenti. I blocchi di supporto in acciaio legato sono inossidabili e resistenti agli acidi. Fondata nel 1996, in Europa TrailerAxleSystems è da tempo una delle maggiori e più rinomate Case costruttrici di assali per rimorchi e semirimorchi.

L'ampia gamma della "DCA Family" copre tutte le esigenze dell'autotrasporto di merci. Il modello base è l'asse per rimorchio DCA Weightmaster mentre DCA Megamaster è lo specialista dei megatrailer con bassa altezza in ordine di marcia. DCA Airmaster è il primo e unico assale al mondo con accumulatore di pressione integrato per l'alimentazione autonoma delle sospensioni pneumatiche e dei freni e si chiama DCA Steermaster la risposta alla richiesta di assali sterzanti per rimorchi. La gamma DCA è ampliata dal DCA Pavemaster per le pavimentatrici stradali e il DCA Railmaster per il trasporto combinato.

Prevede il percorso dall'inizio alla fine per farti risparmiare gasolio fino al 5%.

Il nuovo Actros con Predictive Powertrain Control.

Consumi ulteriormente ridotti in Europa* con il Predictive Powertrain Control. Questo sistema avveniristico, disponibile a richiesta, rende il nuovo Actros ancora più efficiente: infatti conosce già in anticipo l'andamento della strada, come salite e discese imminenti. E quindi può ottimizzare in modo previdente i cambi di marcia e la velocità. Risultato: un ulteriore risparmio fino al 5% sui consumi. Per ulteriori informazioni sul nuovo Actros con Predictive Powertrain Control potete inquadrare il codice QR, rivolgervi al vostro Partner Mercedes-Benz o visitare il sito www.mercedes-benz.com/overall-economy

* 95% di copertura su autostrade e strade statali.



Oltrepassare la collina
in fase di rilascio.

Sfruttare lo
slancio.

Evitare gli innesti
in salita.





MAN TRUCK TGX D38

Autentico high performer

AVVIO DELLE VENDITE DELL'ULTIMA AMMIRAGLIA FIRMATA MAN, IL TGX D38, AUTOCARRO AD ALTE PRESTAZIONI PER TRASPORTI ESIGENTI E CON CATENA CINEMATICA TAGLIATA SU MISURA, CON NUMEROSE NUOVE FUNZIONI DI EFFICIENZA. CUORE DEL NUOVO VEICOLO È IL PERFORMANTE SEI CILINDRI IN LINEA D38 EURO 6 DA 15.2 LITRI CON POTENZE DI 520, 560 E 640 CV.

GUIDO PRINA
DOSSUONO

Le alte prestazioni non sono più una dimensione appannaggio esclusivo del mondo automobilistico. Lo sappiamo da tempo, visti i veloci progressi tecnologici che interessano il mondo dei truck. Una nuova importante tappa sulla strada delle performance abbinata all'efficienza, requisito indispensabile per un mezzo da lavoro, l'ha compiuta MAN con la sua nuova ammiraglia, il TGX D38 equipaggiato

con il sei cilindri in linea D38 Euro 6 da 15.2 litri con potenze di 520, 560 e 640 cv. Presentato in prima mondiale all'ultimo IAA di Hannover TGX D38, ora in vendita (la consegna dei primi veicoli è stata avviata già durante il Salone stesso), è ambizioso di carattere: gli ingegneri MAN hanno infatti realizzato un autocarro ad alte prestazioni per trasporti esigenti dotato di una catena cinematica tagliata su misura, con numerose nuove funzioni di efficienza. Il cuore del veicolo è il nuovo sei cilindri in linea D38,

con cilindrata da 15.2 litri. Un propulsore che presenta un ottimale sviluppo della forza e amplia la gamma TGX con i modelli da 520, 560 e 640 cv.

Anche per la sua nuova ammiraglia MAN mette in primo piano l'aspetto dei costi totali di possesso (TCO, Total Cost of Ownership): TGX D38 non stabilisce nuovi record in termini di cavalli, ma unisce piuttosto potenza ed efficienza. La potente coppia del motore D38 è ottimamente adattata alla larghezza dei rapporti al ponte, dagli assi più

TGX D38 CON TEMPOMAT A COMANDO GPS EFFICIENTCRUISE

UN OCCHIO VIGILE PUNTATO IN AVANTI SULLA STRADA DEL RISPARMIO

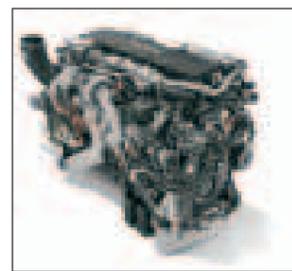
Potenza sì, ma in costante abbinamento con l'economia di gestione e il risparmio del carburante. Ecco perché TGX D38 offre la nuova funzione del tempomat a comando GPS EfficientCruise. Il sistema riconosce in anticipo i tratti in salita o in discesa e calcola la velocità più idonea in termini di risparmio di carburante. Impostabile dal conducente su quattro livelli in base al traffico, il sistema offre un potenziale di risparmio del carburante fino al 6 per cento nel trasporto a lunga distanza.

TGX D38 è inoltre abbinato al nuovo TipMatic 2 in tutte le varianti di modello: esso offre le tre nuove funzioni del cambio Speed Shifting, EfficientRoll e Idle Speed Driving, che rendono

il TGX particolarmente efficiente nel funzionamento ad alte prestazioni. Lo Speed Shifting riduce le interruzioni della forza di trazione grazie alla rapidità del cambio marcia tra la marcia 10 e la 12; sui tratti relativamente piani o con leggera pendenza che vengono percorsi a "rotolamento libero" la funzione EfficientRoll - offerta in alternativa all'EfficientCruise - consente un ulteriore risparmio di carburante, in quanto il cambio viene portato in posizione neutra. Nel traffico stop and go e nelle operazioni di manovra, il D38 in modalità Idle Speed Driving si sposta a velocità ridotta al minimo numero di giri, e quindi risparmiando carburante, grazie alla coppia elevata.

corti dei trattori fino ai rapporti di trasmissione più lunghi per il trasporto a lunga distanza. Grazie alla turbocompressione a due livelli del motore, la piena coppia è disponibile già a 930 giri/minuto. TGX D38 è quindi concepito per un utilizzo efficiente nel trasporto a lungo raggio a un basso numero di giri. I valori di coppia massima di 2.500 Nm (520 cv), 2.700 Nm (560 cv) e 3.000 Nm (640 cv per carichi eccezionali) sono pienamente disponibili in tutte le marce. Proprio nel trasporto su lunga distanza TGX D38 mette a disposizione una massa totale della combinazione costantemente elevata. Con un avvertenza: il veicolo offre qualcosa di più del fascino di una prestazione potente su strada, essendo soprattutto efficiente in termini di costi. In Europa, sono consentite masse totali della combinazione di massimo 40 tonnellate, in combinazione con un caricamento su treno fino a 44 tonnellate. In altri paesi sono invece possibili omologazioni fino a 65 tonnellate. Per i veicoli che raggiungono spesso questi valori di massa totale, il TGX D38 offre un'interessante combinazione di potenza di trasporto ed efficienza di costi: per tratti che presentano elevate sollecitazioni dal punto di vista topografico per il veicolo, TGX D38 mette a disposizione riserve costanti di potenza e capacità di marcia in salita. Grazie alle elevate prestazioni dei sistemi di frenatura permanente fino a 500 kW, con TGX D38 è possibile marciare a velocità medie elevate anche sui tratti in pendenza. In questo modo sono possibili velocità di trasporto elevate anche su percorsi difficili. MAN ha concepito TGX

D38 come veicolo ideale per questi impieghi complessi nel trasporto a lungo raggio, e offre varianti adeguate allo scopo. Nell'ambito della trazione, TGX D38 è un veicolo ideale per gli ambiti di impiego cava-cantiere, legname, smaltimento e macchine gru. Grazie alle alte prestazioni del motore, anche nell'impiego intensivo di trazione pesante è



Potenza ed efficienza: il sei cilindri in linea da 15.2 litri.

possibile lavorare con carichi notevoli e contemporaneamente ad alte velocità. TGX D38 è disponibile con altezze costruttive da normali a medie e con robusti paraurti in acciaio. In cantiere, ad esempio per la trazione di semirimorchi a pianale ribassato con pesanti macchine edili, TGX D38 traina senza problemi combinazioni con un peso totale fino a 65 tonnellate. Grazie alla carica a due livelli tipica dei motori MAN, TGX D38 raggiunge il valore di coppia nominale già a 930 giri/min. La piena coppia è inoltre utilizzabile in un ampio range di regimi, da 930 a 1.350 giri/min.

In esclusiva, il potente motore D38 da 640 cv viene offerto per il trasporto pesante. In questo caso, il nuovo quattro assi TGX

41.640 8x4/4 abbinata il motore D38 e il TipMatic 2 di MAN con il convertitore di coppia-frizione d'innesto di serie. Grazie alla potente coppia di 3.000 Nm è possibile muovere in modo morbido ma efficace anche trasporti pesanti di 250 tonnellate. Predestinato per l'impiego nel settore dei carichi pesanti è il nuovo potente freno motore Turbo EVB: nel funzionamento a freno motore raggiunge una potenza frenante utile costante di 600 kW. In abbinamento con l'Intarder sul lato del cambio, si raggiunge una potenza di frenatura complessiva di ben 750 kW. Con l'introduzione del D38 nell'impiego per carichi pesanti, MAN amplia la propria gamma di modelli per questo settore. Per le cabine di guida è ora possibile scegliere tra tutte le larghezze di cabina XL, XLX e XXL, ora anche per le versioni con guida a destra, direttamente dalla fabbrica. Una notizia importante per gli operatori di trasporti per traini eccezionali è che nel passaggio dalla versione Euro 5 con motore V8 alla nuova versione Euro 6 con il motore D38 i passi ruota sono rimasti gli stessi. In questo modo le caratteristiche di marcia in curva del trattore e del semirimorchio aggranciato non cambiano. Le attuali autorizzazioni di trasporto rimangono quindi valide. La gamma di veicoli per il trasporto pesante MAN non comprende solo la categoria di punta da 640 cv. Con il potente motore D38 da 560 cv e 2.700 Nm sono possibili masse totali della combinazione fino a 180 tonnellate. Inoltre, sono disponibili anche adattamenti per la configurazione assi 10x4 per carichi massimi sulla ralla.

AMPIA VARIETÀ DI MODELLI PER RISPONDERE ALLE MOLTEPLICI POSSIBILITÀ D'IMPIEGO

IL GRANDE TRASFORMISTA

La varietà di modelli del più potente TGX corrisponde alla molteplicità delle sue possibilità di impiego: è disponibile sia con guida a destra sia con guida a sinistra, ed è abbinabile alle cabine di guida XL, XLX e XXL. Inoltre, MAN offre ai propri clienti numerose configurazioni degli assi come trattori stradali e telai per allestimenti.

I clienti interessati a veicoli per trasporto a lunga distanza e vei-



coli trattori possono scegliere trattori stradali e telai con sospensioni 4x2 aria-balestra e sospensioni pneumatiche integrali 4x2. I veicoli a tre assi, con la composizione 6x2, offrono un peso complessivo ammesso maggiore, anche con asse posteriore e anteriore aggiunto. Con la configurazione 6x4 con comando a doppio asse TGX D38 offre una trazione ottimale per i trattori stradali e i telai di trazione.

TGX D38 garantisce quindi non solo il prestigio del modello top della gamma tedesca, ma anche la più efficiente soluzione di

trasporto per la lunga distanza su topografia difficile e pieno carico da 40 a 44 tonnellate. Con i cambi Direct Drive, particolarmente efficienti in termini di consumo del carburante, è possibile raggiungere masse totali della combinazione fino a 65 tonnellate. Nell'ambito dei veicoli da trazione, TGX D38 con i cambi Overdrive traina con il relativo equipaggiamento fino a 90 tonnellate.

I veicoli per carichi pesanti a quattro assi con configurazione 8x4/4 sono equipaggiati con due assi posteriori di trasmissione con convertitore coppia-frizione e cambio OD per una massa totale della combinazione fino a 250 tonnellate.





L'efficienza incontra la potenza.

MAN TGX con motori D38 fino a 640 CV. MAN kann.

Il MAN TGX spinto dai nuovi motori D38 porta in strada una perfetta sintesi di efficienza e potenza e dà un energico impulso al successo del tuo business. Con potenze da 382 kW (520 CV) a 471 kW (640 CV nel segmento dei traini eccezionali) e coppie motrici da 2.500 a 3.000 Nm, gli inediti propulsori ridefiniscono gli standard di potenza, affidabilità e redditività. Basta premere leggermente l'acceleratore e la dinamica di marcia si esprime allo stato puro, accompagnata da spiccate caratteristiche di economicità. Scopri la catena cinematica di classe superiore: www.mantruckandbus.it/D38



Scania Streamline R 730 LA4x2MNA



TOP DI GAMMA GENUINO

LA PIÙ POTENTE AMMIRAGLIA DEL GRIFONE NON TRADISCE LE ASPETTATIVE, DIMOSTRANDOSI UN'AUTENTICA STRADISTA VOTATA ALLE MISSION PIÙ IMPEGNATIVE SULLA LUNGA DISTANZA. IN 200 CHILOMETRI DI PERCORSO ESCLUSIVAMENTE AUTOSTRADALE, ABBIAMO POTUTO COSTATARE NON SOLO LE PERFORMANCE DEL 16 LITRI V8 DA 730 CV, IL PIÙ POTENTE OTTO CILINDRI A V EURO 6 EUROPEO, MA ANCHE LA SUA NETTA PROPENSIONE AL RISPARMIO ANCHE GRAZIE ALL'APPORTO DI SOFISTICATE TECNOLOGIE.

FABIO BASILICO
MONZA

Arrivato successivamente ad arricchire il prestigioso carnet di nuove motorizzazioni Euro 6 Scania, il 16 litri V8 da 730 cavalli, il più potente V8 Euro 6 europeo, segna il top di gamma del Grifone. Lo abbiamo testato in un percorso rigorosamente autostradale, a bordo di uno Streamline R 730 LA4x2MNA che ha dimostrato, ancora una volta, quanto la vocazione da autentico stradista e la mission della lunga distanza siano iscritte a chiare lettere nel Dna della Serie R. Accompagnati dal test driver Christer Hellberg, abbiamo percorso quasi 200 chilometri di autostrade tra Lombardia e Piemonte. Ancora una volta la famiglia Streamline colpisce nel segno ribadendo il

decisivo passo in avanti compiuto da Scania sul fronte della riduzione dei consumi e quindi dei costi di gestione.

I nuovi motori V8 Euro 6 di Scania si basano sulla piattaforma da 16,4 litri introdotta con la versione da 730 cv. Dotati delle tipiche caratteristiche degli 8 cilindri a V del costruttore svedese, vantano una capacità di trazione ottimale fin da un basso numero di giri. I V8 sono dotati d'iniezione common rail Scania XPI e turbo-compressore a geometria variabile VGT montato posteriormente. Un sistema di ricircolo dei gas di scarico EGR con raffreddamento ad acqua è installato in basso sotto la bancata destra. Al contenimento delle emissioni inquinanti provvede anche la tecnologia SCR di riduzione catalitica selettiva, il



Tutto sotto controllo per una guida ai massimi livelli a bordo dello Scania Streamline R 730.

filtro antiparticolato per diesel DPF e il catalizzatore ossidante del diesel.

La cabina Topline, alta, spaziosa e confortevole, dotata di due comodi letti, ha un'altezza interna che agevola il movimento pur restando comodamente in piedi. La postazione di guida è comoda ed ergonomica, con la strumentazione che ad arco circonda l'autista mettendogli tutti i comandi a disposizione per un utilizzo pratico e intuitivo. Anche il passeggero si accomoda su un sedile confortevole e regolabile in base alle proprie esigenze e preferenze. La cabina offre diverse tipologie di vani portaoggetti che quindi offrono variegate possibilità di riporre oggetti di diverse dimensioni. In alto, nel sottotetto e sopra il parabrezza, due ampi vani sono predisposti per

Ampia proposta di motori Euro 6 con in testa il potente V8

Con l'introduzione del nuovo motore V8 da 730 cv, la gamma dei motori Scania Euro 6 si completa comprendendo complessivamente 15 unità. Con il 730 cv, inoltre, si completa anche la gamma motori Scania Euro 6 V8: accanto ai 16 litri 520 e 580 cv introdotti all'inizio di quest'anno, il V8 da 730 cv fornisce tutta la potenza necessaria per le applicazioni più impegnative.

I tre propulsori in questione sono gli unici V8 Euro 6 presenti sul mercato, c'è quindi ampio margine per conquistare la fiducia dei clienti che scelgono un motore Scania V8 mettendo al primo posto le prestazioni, l'economia operativa e la lunga durata.

Non è un caso che i leggendari motori Scania V8, prodotti fin dal 1969, si siano guadagnati una posizione di mercato esclusiva a livello mondiale. L'arrivo del più potente motore industriale Euro 6 europeo conferma l'attenzione di Scania verso l'economia operativa dei propri clienti. Oggi, il costruttore svedese non offre però solo motori diesel Euro 6, ma anche motori Euro 6 per carburanti alternativi, come ad esempio il motore 100 per cento biodiesel o gas.

Con 15 motori tra cui scegliere, i clienti Scania possono trovare sempre la motorizzazione che meglio si adatta alle proprie

attività. Nel dettaglio, la Casa di Södertälje offre 11 motori diesel Euro 6 che vanno da 250 a 730 cv. Vengono inoltre proposti due propulsori Euro 6 a gas e due motori a biodiesel, adatti per molti tipi di utilizzo. Scania ha attinto dalla vasta esperienza maturata su EGR e SCR per sviluppare la gamma motori Euro 6.

Una caratteristica che contraddistingue i motori a gas è rappresentata dalla capacità di operare sia in CNG (gas naturale compresso) che in LNG (gas naturale liquefatto) o biogas, rendendoli così adattabili alla disponibilità locale di carburanti.

LA CARTA D'IDENTITÀ

Cognome: Scania
Nome: Streamline R 730 LA4x2MNA
Cabina: Topline
Configurazione assi: 4x2
Motore: DC16; Carburante: gasolio; cilindri: 8 a V a quattro tempi; 4 valvole per cilindro; iniezione carburante: Scania XPI (iniezione diretta ad altissima pressione); intercooler; EGR (ricircolo dei gas di scarico)-SCR (riduzione catalitica selettiva)-VGT (turbo a geometria variabile)-DOC (catalizzatore ossidante del diesel)-DPF (filtro antiparticolato per diesel); livello ecologico: Euro 6; cilindrata: 16,4 litri; potenza max: 537 kW/730 cv a 1.900 giri/min; coppia max: 3.500 Nm a 1.000-1.400 giri/min.
Cambio: Scania Opticruise, Scania Retarder R4100D con incluso Scania freewheeling Retarder.
Pneumatici: Michelin Savergreen 315/80 R22.5 XF (anteriori), Michelin Savergreen 315/70 R22.5 XD (posteriori).
Impianto frenante: freni a disco con controllo elettronico.
Livello di rumorosità: 80 dBA
Dotazioni: ESP, SDS (Scania Driver Support), Cruise Control con Active Prediction in tre differenti modalità operative (Power, Standard ed Economy), Scania Eco-roll, AEB (Advanced Emergency Braking) e LDW (Lane Departure Warning).

alloggiare strumenti indispensabili per la vita a bordo sulla lunga distanza, come la macchina del caffè o il forno microonde. Sotto il letto inferiore, un pratico e capiente scomparto a temperatura controllata si apre tra i due sedili: è in grado di contenere bottiglie d'acqua di svariate dimensioni o del cibo.

Il percorso di prova, iniziato dal piazzale della stazione di servizio Eni di Assago, lungo la Tangenziale Ovest di Milano, si è snodato lungo la A7 in direzione Genova fino alla congiunzione con la A21 in direzione Alessandria. Arrivati in prossimità del capoluogo piemontese, abbiamo proseguito lungo la A26 in direzione Nord (Gravellona Toce) fino alla congiunzione con la A4 Torino-Milano in direzione del capoluogo lombardo. La raccolta dei dati (riportati nella tabella) è terminata alla barriera di Milano della A4. Tra le diverse modalità di funzionamento consentite dal performante cambio Scania Opticruise, quella Economy è stata progettata per il massimo risparmio di carburante nel trasporto a lungo raggio ad andatura costante. L'abbinamento tra Opticruise, Scania Active Prediction, altrimenti detto Cruise Control Predittivo, e la modalità Economy consentono di risparmiare fino al 4-5 per cento di gasolio. Il test drive, caratterizzato nella quasi totalità, da tratti pianeggianti, ha permesso allo Scania R 730 di viaggiare mettendo a frutto i benefici della modalità Economy, mettendo a segno interessanti risultati dal punto di vista dei consumi finali, con una media di 3,82 km/l. La modalità Economy viene dunque impostata per consumare il meno

possibile, con qualche sacrificio sui tempi di marcia che, nel nostro caso, si sono comunque dimostrati più che accettabili, avendo percorso senza interruzioni gli oltre 192 chilometri del tracciato programmato in poco più di 2 ore. La risposta del motore è sempre stata morbida e flessibile nell'assestamento, con la conformazione del tracciato. Scania Opticruise, introdotto a metà degli anni Novanta del secolo scorso come uno dei primi sistemi di cambio di marcia automatizzato sul mercato, è diventato un sistema di gestione della catena cinematica completo. L'alta coppia erogata sin da un basso numero di giri in combinazione con il cambio automatizzato Opticruise consente al basso regime di crociera di risparmiare senza che il conducente debba adottare particolari misure di economia. Con Opticruise però il driver alla guida dello Scania R 730 ha avuto la possibilità di scegliere più modalità di performance (oltre all'Economy la configurazione dell'Opticruise consente infatti le modalità Standard, Power e Off road) arrivando a impostare le performance del veicolo in base alle esigenze operative e ottimizzando la gestione complessiva del mezzo. Lo Scania Active Prediction utilizza il GPS e i dati topografici per regolare con precisione la velocità di crociera (che nel nostro test è risultata essere in media di 80,91 km/h): un'integrazione senza costi aggiuntivi in Scania Opticruise per ottenere un sistema di controllo predittivo della catena cinematica.

In modalità Economy, possono essere scelte impostazioni alternative del limitatore di ve-

locità di 85 o 80 km/h che si attivano immediatamente. Il kick-down è invece disabilitato. Scania Active Prediction utilizza una speciale strategia di economia: il range di velocità va dal 12 per cento al di sotto della velocità di crociera fino alla velocità di crociera impostata. Sempre in modalità Economy, lo scostamento minimo regolabile per il controllo della velocità in discesa con il retarder è di 5 km/h al di sopra della velocità di crociera. Inoltre, Scania ha introdotto nell'autunno 2013 la funzione Eco-roll, uno strumento bilanciato che sfrutta la gravità per risparmiare fino al 2 per cento di gasolio. La nuova funzione equipaggia i truck dotati di Opticruise e Active Prediction. La scelta della soluzione più efficiente in termini di consumo di carburante, cioè affrontare una discesa in folle oppure con il freno motore, non è ovvia come può sembrare. Il Cruise Control Predittivo di Scania esegue il calcolo automaticamente senza alcun intervento da parte del conducente. Se il sistema sceglie la funzione Eco-roll, l'obiettivo è procedere per inerzia per almeno dieci secondi dopo aver scollinato. Questo per sfruttare correttamente l'energia cinetica generata dal peso del veicolo. Allo stesso tempo, la velocità non deve aumentare tanto da attivare il freno motore, in quanto questo influirebbe negativamente sul consumo di gasolio. Il conducente vede che la fun-

che il Cruise Control Predittivo è in funzione. Il sistema funziona quando il cruise control è impostato su 60 km/h o più. Devono essere utilizzate le modalità Standard o Economy, ma per il resto il risultato è determinato dal peso del veicolo, dalla topografia e dalla velocità corrente.

Il Retarder dell'R 730 del nostro test drive includeva la funzione Scania freewheeling Retarder, un'opzione di accoppiamento a ruota libera che il Grifone ha pensato proprio per le missioni di lunga percorrenza, disponibile per la versione più potente dello Scania Retarder, quella da 4.100 Nm, prima limitata alle sole applicazioni nel settore costruzioni. L'accoppiamento consente al Retarder di essere completamente disinserito quando non in uso. Non appena il Retarder è inserito - manualmente dal driver usando l'apposita leva o automaticamente - le normali funzioni sono ristabilite. Il potente Retarder da 4.100 Nm garantisce un 25 per cento extra di coppia a bassi regimi comparato alle performance della versione da 3.500 Nm, tra l'altro non offerta con la funzione freewheeling.

Parte integrante della dotazione di serie dell'R 730, lo Scania Driver Support è un sistema di visualizzazione, presente sul quadro strumenti principale del veicolo, che fornisce al conducente un feedback sul consumo di carburante e sulla capacità del conducente stesso



La cabina Topline di Scania è alta, spaziosa e confortevole.

zione Eco-roll è attivata quando la lancetta del contagiri indica il regime minimo ed è inserita la folle, quindi si accende la lettera "E" sul display a indicare

di prevedere diverse situazioni nel corso del viaggio. In pratica, Scania Driver Support è studiato per aiutare il conducente a fare meglio il suo lavoro. Tra-



Tra i due sedili c'è un pratico e capiente scompartimento.

mite suggerimenti e commenti, il conducente riceve continuamente informazioni per mantenere o migliorare il proprio stile di guida riducendo i costi di gestione, fattore che a sua volta influisce positivamente sulla redditività. Scania Driver Support utilizza i dati di guida forniti da vari sistemi di controllo e sensori del veicolo. Sebbene quando è attivo il cruise control sia il veicolo stesso a ottimizzare la marcia, ci sono comunque preziosi suggerimenti di cui tener conto.

Nelle dotazioni dello Scania R 730 ci sono anche due importanti dispositivi per la sicurezza, Advanced Emergency Braking (AEB) e Lane Departure Warning (LDW). Il sistema AEB funziona utilizzando un radar frontale a lungo raggio e una telecamera montata dietro il parabrezza. I dati rilevati da questi dispositivi sono elaborati da un controller centralizzato in combinazione con l'analisi di altri dati del sistema di controllo del motore, del tachimetro e delle condizioni atmosferiche per attivare ad esempio i tergicristalli. Il sistema deve essere in grado di distinguere gli ostacoli sia fissi che mobili posti sulla traiettoria del veicolo, ponendo particolare attenzione a non attivare falsi allarmi che possano innervosire l'autista o creare situazioni potenzialmente pericolose frenando senza motivo. Il sistema funziona attraverso una successione di allarmi inviati al driver e una progressiva azione frenante che culmina nella frenata d'emergenza. Anche se l'eventuale collisione può essere inevitabile, il sistema continua a frenare l'autocarro per alleggerire la forza d'urto ed evitare di spingere l'ostacolo contro il veicolo che precede. Ovviamente, la capacità di decelerazione dipende sempre da fattori come le condizioni del fondo stradale, dei pneumatici, ecc.. Prima della piena attivazione del dispositivo di frenata d'emergenza, l'autista ha diverse possibilità per riprendere il controllo del veicolo.

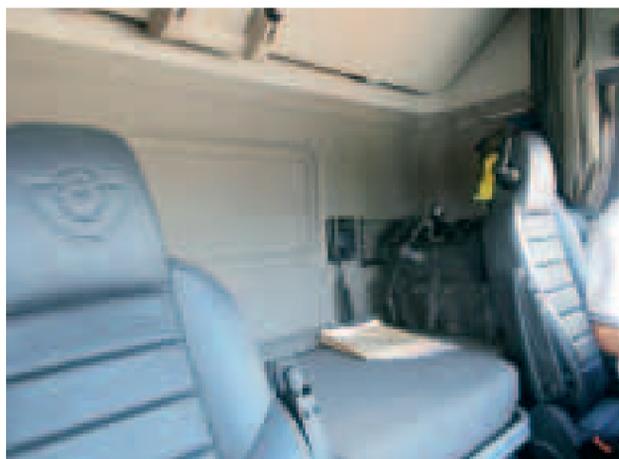
Il componente principale del sistema di avviso del cambio di corsia LDW è la telecamera frontale montata all'interno del

parabrezza dell'autocarro. La telecamera non solo è capace di distinguere la segnaletica orizzontale, ma con l'ausilio di avanzati algoritmi di elaborazione delle immagini vanta ottime capacità di identificazione dei veicoli. I dati della telecamera contribuiscono a determinare se l'autocarro sta per cambiare corsia in modo non intenzionale oppure per una manovra deliberata del conducente. Per la valutazione, il sistema tiene conto di fattori come l'angolazione del volante di guida, gli angoli di imbardata e l'eventuale attivazione degli indicatori di direzione. Se il sistema LDW giudica che il veicolo sta superando inavvertitamente le linee di demarcazione stradali, emette

CONSUMI E PRESTAZIONI

Percorso: Assago (Stazione Eni Tangenziale Ovest) - A7 - A21 - A 26 - A4 barriera Milano
Km totali: 192,53
Litri totali: 50,33
Media km/l: 3,82
Tempo: 2h22'
Velocità media: 80,91 km/h

un segnale acustico ben distinguibile dagli altoparlanti posti sul lato corrispondente allo spostamento. Il sistema, che abbiamo potuto vedere in azione durante il test drive, è mirato soprattutto alla guida autostradale, dove normalmente esistono demarcazioni nette delle corsie indipendentemente dal paese dove ci si trova. Viene utilizzato a velocità superiori a 60 km/h ed è attivato automaticamente ogni volta che si inserisce il contatto di accensione. Il conducente può disattivare il sistema tramite un pulsante sul cruscotto: va infatti tenuto presente che in certe condizioni, ad esempio in presenza di neve sulla carreggiata, il sistema può avere difficoltà a interpretare correttamente la segnaletica orizzontale; circostanze in cui è opportuno che l'autista disattivi il sistema piuttosto che ascoltare allarmi ingiustificati che possono renderlo nervoso



Spazio e comfort ai massimi livelli con due letti a disposizione.



I tre ampi vani porta-oggetti posizionati sopra il parabrezza.

Volvo Trucks I-Shift Dual Clutch & FH16 750

FABIO BASILICO
MALAGA

La "Driving impression" di Volvo Trucks ha sortito i suoi effetti. Positivi. Stiamo parlando del press test organizzato a Malaga per provare su strada il nuovissimo automatizzato I-Shift Dual Clutch disponibile su Volvo FH e l'altrettanto nuovo FH16 750 Euro 6. Lungo un percorso di oltre 200 km sulle autostrade dell'Andalusia, suddiviso in quattro tranches a bordo di altrettanti truck, è stato possibile vedere in opera sia la prima trasmissione sul mercato con un sistema a doppia frizione per veicoli pesanti che l'ammiraglia della gamma Volvo equipaggiata con uno dei motori più performanti ed efficienti del mercato truck. Alcuni tratti sono stati percorsi a bordo di FH sia dotati di Dual Clutch che del cambio I-Shift tradizionale e con cabina Globetrotter o Globetrotter XL a due o quattro posti. La prima rotta, da Marbella a Malaga (34 km), è stata effettuata a bordo di un FH16 750 con cambio I-Shift tradizionale e cabina Globetrotter XL a due posti. Lanciato in configurazione Euro 6 nella scorsa primavera, il Volvo FH16 è uno dei camion più potenti ed esclusivi del settore, molto apprezzato dalle aziende di trasporto con esigenze elevate, per le quali prestazioni, produttività e comfort hanno grande importanza.

L'ultima versione del Volvo FH16 combina prestazioni di alto livello con il massimo comfort. La cabina infatti offre un ambiente ottimale sia per il lavoro che per il riposo notturno, in modo che le lunghe giornate di guida sulle strade di tutto il mondo risultino più piacevoli e meno faticose per i conducenti. Il fatto che l'FH16 sia top di gamma è rivelato anche dagli esclusivi dettagli di design, all'esterno e all'interno. La griglia diversa, i profili cromati, la verniciatura speciale e lo stile dei fianchi della cabina si integrano tutti con le finiture di alta qualità. Viaggiare a bordo della cabina Globetrotter XL è un'esperienza vissuta all'insegna della comodità e dello spazio. A cominciare dai sedili ergonomici e regolabili o dalla possibilità di dotare la cabina di due letti per passare al posto guida funzionale e pratico, con tutti i comandi a portata di mano e un'ottima visibilità. I vani per stivare o contenere oggetti di varie dimensioni sono tanti e diversi, offrendo al trasportatore tutto lo spazio necessario per svolgere al meglio il suo lavoro e godersi i meritati momenti di riposo. Molte delle funzioni presenti nel camion possono essere attivate tramite i pul-



PRESTAZIONI FUORI

IN ANDALUSIA, LA CASA SVEDESE HA ORGANIZZATO UNA DUE GIORNI DI "DRIVING IMPRESSION" PER TESTARE SU STRADA L'I-SHIFT DUAL CLUTCH, LA PRIMA TRASMISSIONE SUL MERCATO CON SISTEMA A DOPPIA FRIZIONE PER VEICOLI PESANTI, DISPONIBILE SULL'FH, NONCHÉ IL PRODIGIOSO FH16 750 EURO 6, AMMIRAGLIA DELLA GAMMA DI GÖTEBORG AI VERTICI DELLA CATEGORIA PER PRESTAZIONI ED EFFICIENZA.

santi sul volante, mentre i pulsanti sulla plancia sono stati posizionati in ordine di priorità. Il quadro strumenti di ultima generazione ha innalzato lo standard del settore. Raggruppa al centro tutti i quadranti essenziali, posizionando a destra o a sinistra gli strumenti meno importanti. Di conseguenza, per consultare gli indicatori principali non occorre distogliere lo sguardo dalla strada. I finestrini sono ora più ampi e sono progettati per aumentare la visibilità negli spazi ristretti. E un altro dettaglio che contribuisce a migliorare la visibilità sono i moderni specchietti retrovisori, che aumentano considerevolmente la visibilità diretta, ovvero ciò

che si vede davanti e ai lati del veicolo, riducendo al minimo tutto ciò che può ostruire la visuale. Il 750 cv con motore diesel a 6 cilindri in linea dotato di turbo a doppio stadio, albero a camme in testa, quattro valvole per cilindro e iniezione common rail, è il modello di punta della nuova generazione di motori 16 litri Euro 6. Volvo Trucks è orgogliosa di essere riuscita a soddisfare i requisiti dello standard Euro 6 mantenendo al contempo guidabilità e prestazioni da leader. Anche i consumi restano molto competitivi. Su strada, l'FH16 750 dimostra pienamente quanto vale: fluido e potente, il truck scivola con leggerezza

lungo i tratti pianeggianti e si dimostra all'altezza della sua fama anche nei tratti più impegnativi, caratterizzati dal susseguirsi di salite e discese: qui il modello di punta della gamma Volvo non dà alcun segno di "affaticamento" mantenendo a un livello elevato le performance che ci si aspetta da un considerevole numero di cavalli in azione e nel contempo assicurando la massima efficienza con un ottimo bilanciamento di prestazioni e consumi. Alla gestione ottimale concorre il cambio automatizzato I-Shift, fluido e flessibile in tutte le circostanze. La nuova gamma di motori Euro 6 presenta nel complesso tre livelli di potenza: oltre al 750 cv

(3.550 Nm di coppia massima) sono presenti il 650 cv (3.150 Nm) e il 550 cv (2.900 Nm). Oltre alle emissioni ridotte, i nuovi motori Euro 6 offrono una coppia superiore a bassi regimi, un freno motore più potente e una maggiore silenziosità di funzionamento. I livelli di affidabilità, consumi di carburante e potenza del Volvo FH16 con motore Euro 6 sono rimasti invariati, ma adesso il conducente di un FH16 750 può contare sulla coppia massima già a 950 giri al minuto. Il D13 e il D16 per i modelli FH16 mantengono lo sperimentato e collaudato sistema SCR (Selective Catalytic Reduction), che si è dimostrato estre-

mamente efficiente nel post-trattamento delle emissioni ed è anche ideale per i requisiti Euro 6. Inoltre, rispetto alla soluzione Euro 5, Volvo Trucks ha migliorato il rivestimento catalitico della sua unità SCR e il sistema d'iniezione AdBlue. E se per rispettare la normativa Euro 6, è necessario mantenere il calore del sistema di scarico a un livello elevato più o meno costante, nei motori Euro 6 Volvo Trucks combina la soluzione SCR con un sistema EGR (Exhaust Gas Recirculation, Ricircolo gas di scarico) non raffreddato e un filtro antiparticolato (Diesel Particulate Filter, DPF).

Abbiamo testato il cambio I-

INTERVISTA

MATS FRANZEN: "FH16 750 SODDISFA GLI STANDARD PIÙ ELEVATI"

L'FH16 Euro 6 da 750 cv è la punta di diamante dell'attuale offerta Volvo Trucks. "Il D16K750 - ha detto in conferenza stampa Mats Franzen, Product Manager Engines di Volvo Trucks - è stato progettato per attività pesanti e impegnative. È caratterizzato da una struttura robusta e affidabile, con albero a camme in testa, quattro valvole per cilindro e iniezione elettronica con controllo accurato. Con la sua potenza superiore, questo propulsore eroga una coppia molto elevata in un ampio arco di giri, garantendo un'eccellente guidabilità anche su percorsi con forti dislivelli. Grazie alla coppia elevata anche ai bassi regimi, il

motore offre notevoli prestazioni di traino anche allo spunto".

"Il D16K750 - ha aggiunto Franzen - è un motore a basse emissioni, sia per quanto concerne il gas di scarico, sia per quanto concerne il livello di rumore. Rispetto allo standard Euro 5, la normativa Euro 6 prevede la riduzione degli ossidi d'azoto (NOx) dell'80 per cento e delle emissioni di particolati del 50 per cento. Per soddisfare i requisiti legali, Volvo Trucks ha sviluppato un sistema di post-trattamento che, nella marmitta, combina i sistemi DOC (catalizzatore ossidante), DPF (filtro antiparticolato), SCR (riduzione catalitica selettiva)



va) e ASC (catalizzatore per residuo di ammoniaca). Il motore Euro 6 presenta un circuito EGR raffreddato che supporta il sistema di post-trattamento riducendo le emissioni di NOx del motore".

"È inoltre possibile - ha precisato Mats Franzen - equipaggiare il D16K750 con VEB+ (Volvo Engine Brake, freno motore Volvo) ed EPG (Exhaust Pressure Governor, regolatore di pressione dello scarico). Questi sistemi garantiscono un'elevata potenza frenante che aumenta ulteriormente la sicurezza e riduce l'usura dei freni ruota". Il D16K750 prevede un sistema d'iniezione common rail che fornisce impulsi d'iniezione elevati e precisi. La camera di combustione e il collettore di aspirazione sono progettati per l'ottimizzazione della combustione. E il rapporto di riempimento di combustibile particolarmente elevato aumenta l'efficienza. Questa struttura dà vita a un motore ottimizzato in termini di risparmio di carburante, con potenza e coppia estremamente elevate in un ampio arco di giri. Ciò conferisce al D16K750 un'ottima guidabilità.

INTERVISTA

JONAS ODERMALM: "I-SHIFT DUAL CLUTCH È UN CAMBIO UNICO PER I VEICOLI PESANTI"

Sui dettagli di funzionamento dell'I-Shift Dual Clutch è intervenuto Jonas Odermalm, Segment Manager Heavy Transports di Volvo Trucks: "I-Shift Dual Clutch è una trasmissione con due alberi di ingresso e una doppia frizione. Ciò significa che è possibile selezionare due marce contemporaneamente ed è la frizione a determinare la marcia attiva al momento. Pur basandosi su I-Shift, la metà anteriore del cambio I-Shift a doppia frizione è stata riprogettata con componenti completamente nuovi. Quando si guida si ha l'impressione di avere a disposizione due cambi. Quando una marcia è selezionata in un cambio, nell'altro è già preparata la marcia successiva. Con le doppie frizioni il cambio di marcia avviene senza interruzioni nell'erogazione di potenza (ad eccezione del

cambio di gamma, che avviene quando si passa dalla 6a alla 7a) e, di conseguenza, la coppia motore viene mantenuta e il comfort di guida migliora in modo significativo".

Le trasmissioni a doppia frizione sono già impiegate nelle auto, ma Volvo Trucks è il primo produttore al mondo a offrire una soluzione analoga per i veicoli pesanti prodotti in serie. "Per i camion, questo cambio farà davvero una grande differenza in termini di guidabilità - ha spiegato Jonas Odermalm - Più pesante sarà il carico trasportato, più difficili saranno le condizioni operative e più frequenti i cambi di marcia, ma maggiori saranno i vantaggi con I-Shift Dual Clutch. Con i cambi di marcia automatizzati, in cui non c'è interruzione dell'erogazione di potenza, è più semplice mantenersi al passo



con il traffico, specie su tratti di strada difficili. La guida risulterà quindi più rilassata e sicura". I-Shift Dual Clutch è particolarmente efficace

per i trasporti a lungo raggio e in condizioni che richiedono molti cambi di marcia, come su pendenze o strade tortuose o lungo i percorsi urbani dove non mancano rotatorie e semafori.

"I-Shift Dual Clutch - ha aggiunto Odermalm - fa una grande differenza anche in caso di carichi mobili o liquidi, ad esempio nei trasporti di animali o con cisterne, perché gli impercettibili cambi di marcia provocano minori spostamenti nel carico stesso. Grazie al cambio ottimizzato garantito da I-Shift Dual Clutch, viene ridotto il rischio di trovarsi bloccati su strade scivolose o sconnesse, ad esempio durante il trasporto di legname nei boschi. Oltre che permettere una guida efficiente, la fluidità dei cambi di marcia si traduce in una maggiore silenziosità in cabina".

Va anche precisato che se la guida avviene in condizioni in cui saltare alcune marce è più vantaggioso per la trasmissione, quest'ultima provvederà al cambio marcia proprio come una normale unità I-Shift. I consumi con I-Shift a doppia frizione sono uguali a quelli con l'unità I-Shift normale. I-Shift Dual Clutch è disponibile su Volvo FH con motori D13 Euro 6 e con potenze di 460, 500 e 540 cv.

Shift Dual Clutch durante la terza tratta, da Huétor Tajar a Panneque (31,6 km), montato su un trattore 4x2 FH 540 con cabina Globetrotter XL a due posti. Disponibile su Volvo FH come alternativa a I-Shift e alla trasmissione manuale, la nuova e avanzatissima trasmissione I-Shift a doppia frizione è un sistema composto da due cambi collegati. Quando una marcia è attiva nel primo cambio, nell'altro viene prelezionata la marcia successiva. Durante il cambio di marcia, la frizione connessa al

nello stesso istante in cui viene innestata la seconda frizione; quindi, il cambio di marcia avviene senza interruzioni nell'erogazione di potenza, la coppia viene mantenuta e il camion non perde velocità durante il cambio di marcia. Per il conducente, tutto questo si traduce in una guida più comoda ed efficiente: un risultato immediatamente percepibile a bordo del truck, che si muove con la massima fluidità e all'insegna del massimo comfort. In situazioni che richiedono molti cambi di marcia, ad esem-

Clutch porta la guida dei camion in una dimensione totalmente nuova. I-Shift a doppia frizione si basa sulla collaudata trasmissione I-Shift e nonostante i suoi molti nuovi componenti, il nuovo cambio è più lungo di appena 12 cm rispetto a una normale unità I-Shift. Va anche detto che nello sviluppo dell'ultima generazione FH, introdotta nell'autunno del 2012, Volvo Trucks ha tenuto nella massima considerazione manovrabilità e tenuta di strada. Non solo per merito di un'innovazione importante come l'I-

ticamente la posizione centrale anche durante la retromarcia. Il sistema, poi, compensa automaticamente superfici stradali molto incurvate e venti laterali, in modo che il conducente possa procedere in linea retta senza dover far forza sul volante; la stabilità direzionale favorisce un'esperienza di guida rilassata e pieno controllo a ogni velocità. Infine, i disturbi causati dalle irregolarità del fondo stradale, ad esempio crepe e buche, vengono ridotti: la tecnologia Volvo contribuisce a mantenere il volante

LA CARTA D'IDENTITÀ

Cognome: Volvo
Nome: FH16 750
Cabina: Globetrotter XL 2 posti
Configurazione: 4x2 trattore
Motore: D16K750, EU6DS. Cilindrata: 16,1 dmc. Potenza max a 1.600-1.800 giri/min: 552 kW/750 cv. Regime massimo: 2.000 giri/min. Coppia max a 950-1.400 giri/min: 3.550 Nm. Numero cilindri: 6. Potenza freno a gas di scarico a 2.200 giri/min: 230 kW. Potenza freno motore (VEB+) a 2.200 giri/min: 470 kW. Regime economico: 950-1.400 giri/min. Regime ottimale: 1.000-1.200 giri/min.
Cambio: I-Shift ATO 3512E.
Pneumatici: Michelin X Line Energy 315/70 R 22.5 (ant.), Michelin X Line Energy 315/70 R 22.5 (post.).
Sospensioni: paraboliche (ant.), pneumatiche (post.).
Controllo sospensioni: Wireless Remote Control WRC.
Dotazioni: I-See Predictive Cruise Control, Electronic Stability Program, Adaptive Cruise Control con Forward Collision Warning ed Emergency Braking, Emergency Brake Light, Lane Change Support, Driver Alert Support, Lane Keeping Support.

DALL'ORDINARIO

LA CARTA D'IDENTITÀ



Cognome: Volvo
Nome: FH 540
Cabina: Globetrotter XL 2 posti
Configurazione: 4x2 trattore
Motore: D13K540, EU6SCR. Cilindrata: 12,8 dmc. Potenza max a 1.450-1.800 giri/min: 397 kW/540 cv. Regime massimo: 2.100 giri/min. Coppia max a 1.000-1.450 giri/min: 2.600 Nm. Numero cilindri: 6. Potenza freno allo scarico (EPG) a 2.300 giri/min: 200 kW. Potenza freno motore (VEB) a 2.300 giri/min: 375 kW. Regime economico: 900-1.400 giri/min. Regime ottimale: 1.050-1.300 giri/min.
Cambio: I-Shift Dual Clutch SPO2812.
Pneumatici: Michelin X Line Energy 315/70 R 22.5 (ant.), Michelin X Line Energy 315/70 R 22.5 (post.).
Sospensioni: paraboliche (ant.), pneumatiche (post.).
Controllo sospensioni: Wireless Remote Control WRC.
Dotazioni: VDS Volvo Dynamic Steering, I-See Predictive Cruise Control, Electronic Stability Program, Adaptive Cruise Control con Forward Collision Warning ed Emergency Braking, Emergency Brake Light, Lane Change Support, Driver Alert Support, Lane Keeping Support.

Shift Dual Clutch ma anche grazie a un'altra soluzione d'avanguardia come la Sterzata dinamica Volvo (VDS, Volvo Dynamic Steering), con la quale il conducente può far sterzare il veicolo senza il minimo sforzo. La Sterzata dinamica riduce considerevolmente lo sforzo richiesto al conducente per girare il volante, grazie a una tecnologia che combina un motore elettrico controllato elettronicamente (installato sulla scatola dello sterzo) con un servosterzo idraulico. Il conducente può così usufruire di precisi vantaggi: a basse velocità può assumere una posizione rilassata e guidare senza affaticare spalle e muscoli delle braccia; inoltre, la Sterzata dinamica consente di riacquistare automa-

in posizione diritta, ad esempio quando si frena su superfici con coefficienti di attrito diversi.

Nei Volvo FH e FH16 è inclusa anche la tecnologia I-See, Predictive Cruise Control integrato al cambio I-Shift, sviluppata principalmente per applicazioni a lungo raggio e progettata per ridurre il consumo di carburante. L'I-See Predictive Cruise Control può dimostrare la propria utilità fin dalla prima volta che un conducente percorre una determinata strada, dal momento che le informazioni provenienti da altri veicoli vengono scaricate dal sistema in anticipo. L'utilizzo di dati stradali registrati o scaricati consente di ottimizzare automaticamente il cambio delle marce, la velocità e la frenata ausiliaria.



VOLVO TRUCKS ITALIA

I PRIMI QUARANT'ANNI DI CRISTINA GMEINER

Dopo quattro decenni nel settore dei truck, a fine novembre Cristina Gmeiner, 58 anni, si godrà il meritato riposo. Nata e cresciuta a Milano, per quanto il cognome rifletta le origini austriache, Cristina Gmeiner è stata in questi quarant'anni autentico punto di riferimento anche per la redazione de "Il Mondo dei Trasporti". Il nostro magazine nasceva quando Gmeiner dava alla sua vita professionale la grande svolta: il passaggio da Renault Veicoli Industriali a Volvo Trucks Corporation. Alla Losanga era arrivata ancor prima che l'azienda assumesse la nuova denominazione: Cristina Gmeiner nel 1975 muoveva i primi passi in Sa-



viem Italia, dapprima come assistente alla Direzione tecnica poi nell'After Market. In seguito presso la Direzione Comunicazione. Da quel momento ha dedicato la sua vita professionale al mondo

del camion, assumendo dopo alcuni anni il ruolo di Responsabile Comunicazione e Pubblicità. La stessa posizione per la quale nel 1989 venne chiamata in Volvo Trucks Corporation per poi ricoprire, dal 2001 a oggi, il ruolo di Responsabile Marketing e Comunicazione per la filiale italiana del costruttore svedese. Cristina Gmeiner, persona determinata e di provata competenza, ha saputo affermarsi dimostrando indubbie doti relazionali e gestionali. Il tutto senza affatto sacrificare gli affetti familiari. "Mio marito e la mia famiglia - ci ha detto - sono sempre rimasti al primo posto e non mi hanno mai ostacolato, anzi: da loro

ho sempre ricevuto il massimo supporto nel lavoro anche quando le circostanze chiedevano la mia presenza e, quindi, la lontananza da casa". Ora che farà? "Primo step un anno sabbatico lontano dai truck. A gennaio arriverà una bellissima esemplare di bulldog inglese: finalmente potrò avere un cane, godermi la mia casa a Nizza, mio marito, viaggi, cinema, teatro, opera...". Nulla da dire: il dinamismo accompagna Cristina Gmeiner anche quando sta per collocarsi a riposo. Con i migliori auguri e il sentito grazie della Redazione de "Il Mondo dei Trasporti" per la collaborazione che, in questi quarant'anni, mai è mancata.

FRIULTRASPORTI INDUSTRIALI

LA STORICA REALTÀ FRIULANA ALLARGA IL SUO MERCATO,
ACQUISTATI DICHIOTTO VEICOLI CON IL MARCHIO DEL GRIFONEM. CAMPANELLA
BASILIANO

Una nuova flotta di quindici Scania R 490 Euro 6, bianchi e blu, è pronta a percorrere le strade che uniscono Italia, Francia e Penisola Iberica. Sono parte dei veicoli consegnati dalla concessionaria Toscardia di Livorno alla Friultrasporti Industriali.

L'azienda friulana, con sede operativa anche in Toscana, è impegnata da tempo nel trasporto di materiale industriale anche oltre confine. Viaggi impegnativi e lunghi dove gli R 490 del marchio del Grifone garantiscono qualcosa in più.

“Abbiamo puntato in maniera decisa - spiega Paolo Beltramini, Presidente e Amministratore Delegato della Friultrasporti Industriali - sulla qualità che nasce dalla somma di consumi ridotti e affidabilità. Inoltre, in un momento per noi di svolta e investimenti, è di vitale importanza avere un interlocutore storico, presente e affidabile come la concessionaria Scania Toscardia e affidarsi a un marchio con una Rete di vendita e assistenza capillare sul territorio non solo nazionale”.

Friultrasporti Industriali ha avviato una serie d'investimenti. L'azienda friulana potrà sviluppare la presenza soprattutto lungo le cosiddette Autostrade del Mare,



forte anche della collaborazione con realtà in espansione come il Gruppo Grimaldi, società recentemente diventata terminalista anche nel porto di Livorno.

“Siamo convinti - sottolinea con fiducia Beltramini - che replicherà i successi di Barcellona e di tanti altri terminal sparsi in giro per il mondo. Il nostro obiettivo è

incrementare ulteriormente la flotta aziendale. In questo modo riusciremo a soddisfare la clientela che richiede partner sempre più strutturati e con mezzi di proprietà. E scegliere Scania ci permetterà di accrescere la nostra immagine e rassicurare i clienti grazie all'affidabilità della nostra flotta”.

cento i costi di carburante. Ma con le ultime innovazioni di Scania si può arrivare a riduzioni del consumo di diesel, in veicoli per il trasporto a lungo raggio, fino al 3 per cento. Parallelamente ai prodotti, Scania si presenta al 2015 con una serie di prodotti e servizi che consentiranno ulteriori risparmi di carburante e aumenteranno l'operatività. Primo tra tutti l'apprezzato retarder Scania, che può essere ordinato in una versione - R4100D - che abbatte i consumi di carburante disinserendosi meccanicamente quando non è operativo. Si tratta di un nuovo retarder intelligente che garantisce una riduzione dei consumi dello 0,5 per cento perché, oltre a risparmiare energia, il retarder garantisce anche una maggior

operatività Prediction per risparmiare carburante: il veicolo stesso è in grado di calcolare il momento più vantaggioso in cui percorrere una discesa in folle. Eco-roll ora può contribuire a un ulteriore 0,5 per cento di risparmio nei motori Euro 6.

Scania sta anche cercando di ridurre l'attrito interno di alcuni motori. Aumentando la temperatura di lavoro e utilizzando un olio a bassa viscosità, appositamente sviluppato per ridurre i consumi, gli ingegneri svedesi hanno riscontrato un notevole potenziale di risparmio dell'1,5 per cento combinando gli effetti di una maggior temperatura e dell'olio. Una limitazione è tuttavia che quest'olio può essere utilizzato solo nei veicoli per il lungo raggio dotati di motori

ALL'APPROSSIMARSI DEL 2015 IL COSTRUTTORE SVEDESE PUNTA SULLE INNOVAZIONI CHE CONSENTONO DI RISPARMIARE IL 3 PER CENTO DI CARBURANTE: MOTORE DA 13 LITRI E 450 CAVALLI CON PURO SCR, RETARDER INTELLIGENTE CHE RIDUCE I CONSUMI, ULTERIORE SVILUPPO DI SCANIA ECO-ROLL E NUOVE STRATEGIE DI CAMBIO MARCIA, MAGGIOR TEMPERATURA DI LAVORO E OLIO A BASSA VISCOSITÀ. INFINE, IL GRIFONE HA MESSO A PUNTO NUOVI SERVIZI CHE AUMENTANO L'OPERATIVITÀ E IL POTENZIALE PROFITTO DEI TRASPORTATORI.

SCANIA

Sui consumi si abbatte
la scure del GrifoneEMANUELE GALIMBERTI
SÖDERTÄLJE

Prodotti e servizi che possono contribuire direttamente a migliorare la redditività dei trasportatori. È su quest'obiettivo che sono focalizzate tutte le energie di Scania che per il 2015 punta innanzitutto sull'ampia gamma di motori Euro 6, completata da novità mirate a ridurre

re i costi operativi dei trasportatori e l'impatto ambientale della loro attività: due obiettivi che vanno spesso di pari passo. La gamma di motori Scania a struttura modulare è una delle più ampie sul mercato anche per quanto riguarda gli Euro 6. In test indipendenti, la Casa di Södertälje ha dimostrato che i timori di maggiori consumi di carburante degli Euro 6 erano

infondati, per lo meno per quanto riguarda i possessori di uno Scania. Il sei cilindri in linea da 13 litri di Scania con post-trattamento puro SCR, ad esempio, ha dimostrato di essere eccezionalmente parsimonioso nel trasporto a lungo raggio. Quest'estate il costruttore svedese ha introdotto un'altra versione da 450 cv che ha il potenziale di ridurre di circa l'1 per

potenza frenante: 4.100 Nm anziché 3.500 Nm, nonché un maggior effetto frenante a regimi inferiori grazie a più alti rapporti di trasmissione. È possibile ordinare un'ulteriore opzione che consente al retarder di inserirsi solo quando si utilizza il pedale del freno. Anche il sistema Eco-roll di Scania è stato ulteriormente perfezionato: la modalità Eco-roll è in grado di attivarsi più frequentemente per risparmiare carburante sfruttando la gravità. Si tratta di una versione ulteriormente sviluppata del noto e avanzato sistema col quale Scania Opticruise collabora con Scania Ac-

Euro 6 da 13 litri nel trasporto leggero.

A completamento dell'offerta una serie di servizi nuovi e ulteriormente perfezionati. Molti hanno in comune l'obiettivo finale di migliorare le prestazioni del cliente aumentando l'operatività, ottimizzando così i profitti. Scania Driver Coaching fornisce ad esempio un servizio di coaching personalizzato per conducenti che intendono migliorare il loro stile di guida. I dati del conducente vengono costantemente confrontati con quelli di altri autisti che si sono trovati in situazioni simili e che hanno origini simili.

RETE SCANIA SEMPRE PIÙ CAPILLARE

INAUGURATA IN PUGLIA LA NUOVA
CONCESSIONARIA RIBATTI VEICOLI INDUSTRIALIM. CAMPANELLA
ANDRIA

La Puglia è considerata dalla Rete Scania una regione strategica per continuare a sviluppare, in un'ottica di servizi ai trasportatori, il suo radicamento sul territorio. L'inaugurazione della nuova concessionaria Scania Ribatti Veicoli Industriali di Andria sottolinea questo e molto di più: Italscandia ha dimostrato di saper rispondere alle istanze del mercato. “Per noi - ha dichiarato Franco Fenoglio, Amministratore Delegato di Italscandia - è fondamentale e strategico essere

di Foggia, Barletta, Andria, Trani e Bari”.

Un nuovo ingresso che ha permesso alla rete di Vendita e Assistenza di Scania di poter oggi annoverare 23 Concessionarie e 101 Officine capillarmente distribuite sul territorio della penisola. “L'unione con Scania - ha sottolineato Antonio Ribatti - rappresenta un progetto per noi assolutamente interessante e ricco di stimoli che intraprendiamo con molto entusiasmo. Dopo differenti esperienze con altri marchi abbiamo maturato e acquisito professionalità ma vogliamo migliorare ancora. Un brand premium come Scania permetterà alla nostra squadra di crescere ulteriormente, in quella che consideriamo la nostra età adulta”.

La presentazione è avvenuta in grande stile con una doppia giornata di porte aperte durante le quali la clientela ha incontrato e provato il meglio dell'offerta Scania. Un'occasione unica per conoscere fin nei minimi particolari il prodotto e capire come il mondo Scania sia qualcosa di più. Con l'ingresso in Scania, Ribatti Veicoli Industriali offrirà ricambi, assistenza e servizi finanziari, ovvero un pacchetto completo per la massima efficienza dell'attività del cliente. Il trasporto rappresenta spesso solo una parte delle attività: e qui entra in gioco la Rete globale Scania che da oggi annovererà anche la realtà pugliese. La nuova Concessionaria Scania ha sede ad Andria, conta su uno staff composto da 30 persone e ha un'officina specializzata in tutti i servizi dedicati a veicoli industriali e autobus, inclusi carrozzeria, servizio tachigrafo e revisioni.



presenti in maniera adeguata in una regione ricca di opportunità commerciali come la Puglia. Una realtà come Ribatti Veicoli Industriali può aiutarci a crescere anche in questa regione, per questo le abbiamo affidato la competenza delle province

Intervista

Stefano Ciccone, Amministratore unico Renault Trucks Italia

T come "Truck of the Year 2015"

FABIO BASILICO
PERO

Un premio che suggella un lungo lavoro di perfezionamento, culminato nella presentazione, lo scorso anno, della nuova gamma al gran completo. Per Renault Trucks, l'elezione del campione della lunga distanza, il nuovo T, a "International Truck of the Year 2015", è il meritato riconoscimento dell'impegno dei tecnici della Casa francese per rinnovare completamente la gamma con il logo della Losanga, mettendo il nuovo T al servizio degli autotrasportatori di oggi, così come sono al servizio delle imprese di autotrasporto gli altri modelli dedicati alla Distribuzione e al settore Construction e Cava cantiere. In questa intervista, Stefano Ciccone, Ammini-

clientela che tradizionalmente non scelgono Renault Trucks. Venticinque tra i più accreditati giornalisti internazionali hanno decretato che il T ha fornito 'il maggior contributo al miglioramento dell'efficienza del trasporto su gomma', e questo messaggio arriva dritto nei centri decisionali dei flottisti italiani!"

Ovviamente il discorso è aperto anche per quanto riguarda la Rete. La domanda è chiara: in che modo la Rete Renault Trucks Italia potrà "sfruttare" l'onda lunga del premio per ampliare il suo raggio d'azione e rispondere con ancora più efficacia alle esigenze di potenziali nuovi clienti? Come spiega Ciccone, "Alla base della scelta della giuria ci sono prestazioni su strada, riduzione dei consumi e basso costo

"Truck of the Year", chiediamo al Dottor Ciccone come sia oggi percepito in Italia il marchio Renault Trucks dai clienti e dalla Rete e come sia stata accolta la nuova gamma Euro 6. "L'accoglienza della nuova gamma è stata eccellente sin dall'inizio - dice il numero uno di Renault Trucks Italia - I nostri veicoli dimostrativi hanno liste d'attesa molto lunghe, il che testimonia la grande curiosità intorno al T. E il nostro order-book è in chiara controtendenza rispetto al mercato. Ma il mondo del veicolo industriale non è volatile come molte altre categorie di mercato, per cui i cambi di percezione avvengono in periodi molto lunghi. Ma il T è progettato esattamente con questo in mente, robustezza a lungo termine".

Sono diverse e tutte allet-

alle esigenze degli autotrasportatori italiani? "La tecnologia aerodinamica che è al vertice di categoria - risponde Stefano Ciccone - dà un importante contributo alla riduzione dei consumi, e quindi riduce i costi d'esercizio. La versatilità della cabina si adatta alle medie e lunghe distanze, e il rapporto qualità prezzo è eccezionale. E i trasportatori italiani sanno di poter contare su una Rete di assistenza all'altezza e sui nostri contratti di manutenzione pluriennali".

Per Renault Trucks l'ottimizzazione del TCO, Total Cost of Ownership, è un asset strategico. L'intera nuova gamma è stata pensata con questo principio in testa. Efficienza e performance per la redditività delle aziende di trasporto vuol dire che il "camion è un centro di profitto".



Stefano Ciccone, Amministratore unico Renault Trucks Italia

particolare per quanto riguarda l'Optifuel Programme? "La riduzione dei consumi - continua Ciccone - è uno dei fattori che determina il TCO, e con il programma Optifuel Renault Trucks è benchmark a livello nazionale. Ma negli ultimi anni, anche a seguito di una politica di qualità senza compromessi, è cresciuto sensibilmente anche il valore residuo del veicolo usato. Il bilancio è più che positivo".

Come era logico aspettarsi, all'ultimo Salone IAA di Hannover Renault Trucks si è presentata con la gamma al gran completo, Master compreso. Una grande prova di forza per il costruttore di Lione, oggi più che mai capace di rispondere alle esigenze dei trasportatori in ogni settore di applicazione. A Stefano Ciccone chiediamo quali sono le caratteristiche premianti dell'odierna offerta della Losanga negli specifici settori di applicazione e come stanno rispondendo alle esigenze dei trasportatori italiani.

"La sua domanda - afferma - contiene anche la risposta... La vera forza è la completezza della gamma: dal Master e Maxity attraverso il D 2.0 fino ad arrivare alle gamme C, K e T Renault Truck ha rinnovato radicalmente l'intera offerta, restando fedele al proprio Dna. Municipalità, corrieri, allestitori e ovviamente trasportatori internazionali trovano qualunque tipo di risposta alle loro esigenze di trasporto e finanziamento". Da ultimo, uno sguardo generale sull'andamento del mercato e in particolare di Renault Trucks Italia nei primi nove mesi del 2014: "Il bilancio dei primi nove mesi per le immatricolazioni in Italia è un disastro, e non lo dico perché mi manchi ottimismo - spiega Ciccone - Se la nostra classe politica non esce da questo ventennale torpore nel settore dell'autotrasporto, non credo che siano possibili previsioni rosee. Renault Trucks come ho già detto sta recuperando quote e posizioni sul mercato. Ma la torta è sempre più



PER RENAULT TRUCKS, L'ELEZIONE DEL CAMPIONE DELLA LUNGA DISTANZA, IL NUOVO T, A "INTERNATIONAL TRUCK OF THE YEAR 2015", È IL MERITATO RICONOSCIMENTO DELL'IMPEGNO DEI TECNICI DELLA CASA FRANCESE PER RINNOVARE COMPLETAMENTE LA GAMMA CON IL LOGO DELLA LOSANGA, METTENDO IL NUOVO T AL SERVIZIO DEGLI AUTOTRASPORTATORI DI OGGI, COSÌ COME SONO AL SERVIZIO DELLE IMPRESE DI AUTOTRASPORTO GLI ALTRI MODELLI DEDICATI ALLA DISTRIBUZIONE E AL SETTORE CONSTRUCTION E CAVA CANTIERE.

piccola...".

A questo punto non resta che chiedersi quali possano essere le prospettive per il secondo semestre dell'anno in corso e per la chiusura dell'intero 2014. "Non vedo miglioramenti radicali - ribadisce Ciccone - anche per via della delocalizzazione degli imprenditori del trasporto in altri paesi europei, non solo ad Est. Noi registriamo un discreto incremento grazie alle buone performance sui servizi di post-vendita".



"Il riconoscimento internazionale - dice Stefano Ciccone - premia la scelta degli oltre mille clienti che hanno già acquistato un T".

stratore unico di Renault Trucks Italia, traccia un bilancio della penetrazione della nuova gamma sul mercato italiano e illustra quale sarà l'impatto sul mercato e sui clienti Renault Trucks della conquista da parte del nuovo T del prestigioso "International Truck of the Year 2015".

"Il riconoscimento - dichiara Stefano Ciccone - è utile in primo luogo per premiare la scelta degli oltre mille clienti che hanno già acquistato un T, e contemporaneamente ci permette di appropinquare nuove fasce di

d'esercizio. Tutti questi sono argomenti preziosi per la nostra Rete, che li utilizza quotidianamente di fronte ai nostri clienti. Inoltre, in ogni concessionaria saranno organizzati eventi con trasportatori della zona, che avranno la possibilità di toccare con mano la svolta generazionale di Renault Trucks".

Certamente, il premio testimonia la nuova identità del brand Renault Trucks, inaugurata proprio con il lancio della nuova gamma nel 2013. A distanza di un anno, e alla luce dei possibili sviluppi connessi alla conquista del



tanti le caratteristiche vincenti della nuova gamma T per lunga percorrenza. Quali quelle che meglio si adattano

Né più né meno. Qual è dunque il bilancio della strategia di Renault Trucks volta all'ottimizzazione del TCO, in

Il nuovo T "Truck of the Year 2015" riconosciuto "punto di riferimento assoluto del mercato"

DNA DA LEADER

NELLE MOTIVAZIONI CHE ACCOMPAGNANO L'ASSEGNAZIONE DEL PRESTIGIOSO TITOLO SI LEGGE: "LA NUOVA GAMMA T CONIUGA LE CARATTERISTICHE DI SUCCESSO DEI MODELLI PRECEDENTI DELLA CASA FRANCESE CON LE PIÙ RECENTI INNOVAZIONI TECNOLOGICHE NEL MONDO DEI VEICOLI INDUSTRIALI". L'OFFERTA RENAULT TRUCKS T È INNANZITUTTO OMOGENEA: IL COSTRUTTORE DI LIONE PROPONE, INFATTI, UN SOLO VEICOLO, LA CUI MODULARITÀ CONSENTE DI COPRIRE TUTTE LE ESIGENZE DEI CLIENTI DEL TRASPORTO A LUNGO RAGGIO.

La giusta sintesi del perché la nuova gamma Renault Trucks T abbia conquistato il premio "International Truck of the Year 2015" l'ha fatta Bruno Blin, Presidente di Renault Trucks, subito dopo la consegna del prestigioso riconoscimento al Salone IAA di Hannover. "La giuria del premio, composta da 25 giornalisti della stampa internazionale di settore, ha riconosciuto nel Renault Trucks T un punto di riferimento assoluto del mercato, lo stato dell'arte della moderna ingegneria dei trasporti. I giurati hanno premiato il T tenendo conto di diversi criteri: innovazione tecnologica, comfort, sicurezza, prestazioni su strada, riduzione dei consumi, impatto ambientale e costi d'esercizio (TCO)". Nelle motivazioni che accompagnano l'assegnazione del titolo di "Truck of the Year

2015" si legge che "la nuova gamma T coniuga le caratteristiche di successo dei modelli precedenti della Casa francese con le più recenti innovazioni tecnologiche nel mondo dei veicoli industriali". L'ammiraglia per la lunga distanza della Casa francese ha conquistato un totale di 129 punti. "Sono estremamente contento di ricevere questo premio a nome di tutta la Renault Trucks - ha aggiunto Bruno Blin - e vorrei dividerlo con tutti coloro che lavorano in azienda e nel nostro network in tutto il mondo. Questo premio ci rende orgogliosi non solo noi e nello stesso tempo dona orgoglio a tutti coloro che acquisteranno i nostri truck e li guideranno. Un anno fa Renault Trucks è entrata in una nuova era con il lancio di un'intera gamma rinnovata. Questo premio è il miglior modo per testi-

moniare la nuova identità del brand. Sono certo che il riconoscimento delle qualità del T da parte dei 25 giornalisti specializzati della giuria provenienti da altrettanti paesi europei sarà un prezioso contributo per conquistare nuovi clienti".

L'elezione del T a "International Truck of the Year 2015" è anche il giusto e meritato riconoscimento del duro lavoro svolto dai tecnici della Losanga per rinnovare completamente la gamma, mettendo un campione della lunga distanza come il nuovo T al servizio degli autotrasportatori di oggi e assicurando un'offerta completa in tutti gli altri settori di applicazione, dalla distribuzione alle costruzioni e al cava-cantiere.

L'offerta Renault Trucks T è innanzitutto omogenea: il costruttore di Lione propone, infatti, un solo veicolo, la cui mo-

dularità consente di coprire tutte le esigenze dei clienti del trasporto a lungo raggio. Non è certo un caso se teniamo in considerazione il fatto che la collaborazione con ben cinquanta clienti internazionali si è rivelata preziosa nel momento in cui sono state definite nei minimi dettagli le caratteristiche contenutistiche e operative di Renault Trucks T. I test di affidabilità e resistenza sono stati i più rigorosi di tutta la storia della Losanga, visto che i veicoli di questa nuova gamma hanno percorso più di 10 milioni di chilometri prima di essere commercializzati. Il T ha tutte le carte in regola per giocare un ruolo da protagonista sul mercato, come si conviene all'ammiraglia di famiglia: e visto che l'occhio vuole la sua parte ecco un design che vuole stupire con l'imponente calandra a forma di



trapezio evocante il simbolo "π" e i fari a forma di boomerang che presidiano l'ampia cabina, la cui aerodinamica è stata studiata in modo particolarmente approfondito. E non poteva essere diversamente, visto che oggi l'aerodinamica ha assunto

una particolare importanza nell'ottica del risparmio di carburante. La cabina presenta, così, un parabrezza inclinato a 12°, ha forma di trapezio, largo 2,30 m davanti e 2,50 m dietro, con un miglioramento del coefficiente di penetrazione dell'a-

LA NUOVA GAMMA T PROPONE QUATTRO TIPOLOGIE DI CABINA ED EFFICIENTI MOTORI EURO 6 DTI 11 E DTI 13

SFIDA SULLA LUNGA DISTANZA PER L'AMMIRAGLIA DELLA LOSANGA

Piccoli e grandi dettagli fanno di un truck una vera e propria ammiraglia. È così per la nuova gamma T di Renault Trucks, la proposta della Losanga per gli operatori della lunga distanza. In gamma ci sono quattro diverse cabine: Day Cab (cabina corta, tetto standard, tunnel 200 mm, senza letto, tre gradini, motore DTI 11); Night & Day Cab (cabina profonda, tetto standard, tunnel 200 mm, letto basso, tre gradini, motori DTI 11 e DTI 13); Sleeper Cab (cabina profonda, tetto sopraelevato, tunnel 200 mm, letto basso + optional letto alto, tre gradini, motori DTI 11 e DTI 13); High Sleeper Cab (cabina profonda, tetto sopraelevato, pavimento piano, due letti, quattro gradini, unicamente con motore DTI 13). La nuova cabina del T è più spaziosa e confortevole, avendo una larghezza di 2,5 metri. Dispone di un letto estensibile e di uno superiore che può essere trasformato in uno spazio di stivaggio supplementare. Il tunnel motore è stato abbassato a 200 mm e, nella versione con pavimento piano, sparisce del tutto. Il posto guida è stato ottimizzato con nuovi sedili dalle ampie regolazioni, un volante multifunzionale, una plancia di bordo ergonomica dal punto di vista della disposizione dei comandi e del loro azionamento, con display centrale da 7" (il più largo del mercato) e la possibilità di modificare l'ubicazione dei pulsanti sulla plancia di bordo. T offre anche un vano con un accesso esterno/interno e un angolo d'apertura delle porte a 85°. T è equipaggiato con i motori Euro 6 DTI 11 e DTI 13. Per svilupparli Renault Trucks si è basata sui suoi monoblocchi Euro 5 e ha ottimizzato la tecnologia SCR, ora completata da un filtro antiparticolato. Il sei cilindri in linea DTI 11 è disponibile in tre livelli di potenza: 380 cv (coppia di 1.800 Nm), 430 cv (2.050 Nm) e 460 cv (2.200 Nm). Il sei cilindri in linea DTI 13 è declinato nelle seguenti proposte: 440 cv (2.200 Nm), 480 cv (2.400 Nm) e 520 cv (2.550 Nm). Il cambio automatizzato Optidriver, di serie su tutta la gamma, ha un nuovo software di gestione d'innesto dei rapporti. A richiesta, Optidriver può essere abbinato a una nuova modalità, chiamata Fuel Eco, accoppiata al regolatore di velocità Eco Cruise Control, che modifica la strategia d'innesto dei rapporti dando priorità assoluta alla riduzione del consumo. I clienti possono anche disporre, a richiesta, del cambio manuale B14, sviluppato dal Gruppo Volvo. È particolarmente robusto e ha il Driving Monitoring System che indica al conducente il miglior rapporto da utilizzare. Con i motori Euro 6, sono proposti tre tipi di rallentatore: il freno sullo scarico che sviluppa una potenza di 203 kW sul DTI 11 e di 227 kW sul DTI 13; i rallentatori Optibrake sul DTI 11 con una potenza di 303 kW e Optibrake+ sul DTI 13 con una potenza di 414 kW (rallentatori montati su tutti i veicoli con cambio automatizzato); il rallentatore idraulico Voith sul cambio che eroga una potenza di 450 kW su DTI 11 e DTI 13.

Renault Trucks T è la base su cui è stato realizzato il prototipo Optifuel Lab 2, che riunisce le diverse tecnologie progettate per ri-

Tutto concorre all'ottimizzazione delle operazioni di trasporto, sia dal punto di vista dell'autista che per quanto concerne la redditività dell'azienda.

duurre i consumi e preparare la strada per i modelli di produzione futuri. La riduzione del consumo di carburante è stato il punto centrale nello sviluppo del Renault Trucks T, con l'obiettivo di farne un vero e proprio centro di profitto per i trasportatori. Ora, la Casa della Losanga sta nuovamente guardando al futuro continuando la propria ricerca in questo settore e studiando tutte le possibili vie che consentano di ridurre ulteriormente i consumi. Questa ricerca è effettuata attraverso il prototipo Optifuel Lab 2 che succede all'Optifuel Lab 1, introdotto nel 2009. Optifuel Lab 2 presenta 20 tecnologie a bordo, ciascuna delle quali affronta quattro temi principali legati ai consumi: gestione energetica, aerodinamica, resistenza al rotolamento e aiuti alla guida. Il focus del lavoro di ricerca svolto con

l'Optifuel Lab 2 è stato quello di ottimizzare la gestione delle varie fonti di energia. L'idea è quella di consumare meno energia possibile dal motore a combustione interna: Renault Trucks ha quindi potenziato elettricamente diversi elementi ausiliari del veicolo quali aria condizionata, pompa dell'acqua, pompa del carburante e pompa dello sterzo. Ha poi moltiplicato le fonti di energia elettrica con l'aggiunta di pannelli solari e l'installazione di un sistema di recupero dell'energia dei gas di scarico basato sul ciclo Rankine: il calore dei gas di scarico viene recuperato tramite uno scambiatore, vaporizzando il fluido di lavoro e utilizzando questo vapore per azionare un generatore elettrico. Ciò conferisce al veicolo una nuova fonte di energia elettrica che attenua l'utilizzo dell'alternatore convenzionale. Optifuel Lab 2, autentico laboratorio viaggiante, è attualmente in strada per calcolare i risparmi di carburante che può raggiungere. Questi dati verranno annunciati durante il primo trimestre del 2015. Proprio come diverse tecnologie dell'Optifuel Lab 1 sono state riutilizzate per la produzione di veicoli della nuova gamma Euro 6, parte di quelle presenti su questo secondo veicolo sperimentale verranno riproposte sui futuri modelli di produzione.





Il prototipo **Optifuel Lab 2**, basato su **Renault Trucks T**, prepara la strada ai modelli di produzione futuri.

ria (cx), che può arrivare al 12 per cento. In sintesi, T è stato progettato per essere uno strumento al servizio del conducente e del trasportatore affinché svolgano il loro lavoro il più efficacemente possibile.

Inoltre, Renault Trucks ha ideato la sua nuova gamma con l'obiettivo d'ottimizzare il valore d'uso totale dei veicoli. Ha, quindi, messo la sua esperienza al servizio dei clienti per proporre una soluzione globale di trasporto. S'impegna in pratica ad accompagnarli per tutta la durata di vita del mezzo e a fornire loro strumenti performanti, in materia di finanziamenti, assicurazioni, consumo di carburante, formazioni alla guida razionale, servizi di prossimità per garantire una manutenzione

efficace ed evitare il fermo del veicolo. Il T è, quindi, sempre disponibile con Optifuel Programme che comprende la formazione alla guida razionale, erogata da esperti di Renault Trucks, Optifuel Training, e il software di monitoraggio e analisi del consumo Optifuel Infomax. Tutti i T, poi, sono predisposti per il sistema informatico di gestione della flotta Optifuel.

Di tutto questo si appropria la nuova versione Optifuel di Renault Trucks T, disponibile sul mercato. Il suo approccio concettuale consiste nella riduzione dei consumi fin dal primo chilometro d'impiego del mezzo; un approccio che unisce le qualità della nuova gamma, l'equipaggiamento aerodinamico,

le tecnologie intelligenti e i servizi post-vendita dedicati. Essere efficienti in termini di consumo vuole dire innanzitutto avere un veicolo adeguatamente configurato. Renault Trucks Optifuel è proposto in due versioni, motorizzate DTI 11 da 430 cv e DTI 11 da 460 cv. In definitiva, la nuova gamma T riunisce, in un nuovo e unico veicolo, l'efficienza e il basso consumo del precedente Premium Strada e il comfort e il prestigio del Magnum. Nel pieno rispetto della tradizione ingegneristica e progettuale di Renault Trucks, T eredita un sostanzioso bagaglio di esperienze e know-how proiettando nel prossimo futuro l'offerta di prodotti e soluzioni per le moderne esigenze dell'autotrasporto.

DALLA DISTRIBUZIONE ALL'EDILIZIA FINO AL CAVA-CANTIERE

TRUCK LEGGERI E PESANTI PRONTI A SODDISFARE OGNI RICHIESTA

Non solo T. L'alfabeto dell'innovazione secondo Renault Trucks ha altre lettere. La nuova e completa gamma della Losanga comprende anche i modelli del settore Distribuzione, Edilizia e Cava-cantiere. La nuova gamma D di Renault Trucks è composta dai modelli D Cab 2m (da 3,5 a 7,5 tonnellate), D Cab 2,1m (da 10 a 18 t), D Wide (da 18 a 26 t) e D Access (da 18 a 26 t). Specificamente pensato per le applicazioni urbane di medio tonnellaggio, il D Cab 2m è stato sviluppato in partnership con Nissan. Il veicolo è proposto in configurazione 4x2. Grazie alle sue dimensioni compatte, combinate con la configurazione della cabina avanzata, D Cab 2m è facilmente manovrabile sulle strade e i vicoli cittadini e sulla versione da 7,5 t è anche possibile adottare la trasmissione automatizzata che rende la guidabilità ancora più facile. I motori Euro 6 DTI 3 da 150 e 180 cv, abbinati a una trasmissione manuale a 6 marce o automatizzata a 6 rapporti, offrono prestazioni di alto livello con una coppia elevata disponibile a partire da 1.200 giri/min. Particolarmente indicato per svolgere al meglio le attività della distribuzione vera e propria, quindi consegne, trasporto a temperatura controllata, cisterne e trasporto di materiali per l'edilizia, il D Cab 2,1m amplifica le potenzialità del fratello da 2 metri offrendo innanzitutto due configurazioni 4x2 e 4x4 con un tonnellaggio decisamente da truck (da 10 a 18 t) e più ampie alternative in termini di motorizzazioni. Il modello può infatti essere equipaggiato con il DTI 5 da 210 e 240 cv oppure con il DTI 8 da 250 e 280 cv.

La scelta delle trasmissioni spazia dal manuale a 6 o 9 marce all'automatizzato a 6 rapporti fino all'automatico a 5 o 6 rapporti. Per gli uti-



Massima versatilità con la gamma **C** per l'edilizia.

figurazioni 4x2 e 6x2, nel primo caso relativa alle versioni 18/19 t, nel secondo alla versione da 26 t. La motorizzazione di riferimento è il DTI 8 da 280 e 320 cv, abbinabili al cambio manuale a 9 marce oppure all'automatizzato Allison 3000 a 12 rapporti, particolarmente adatto per le applicazioni di raccolta e trasporto rifiuti urbani. Renault Trucks ha presentato di recente D e D Wide Optifuel, cioè ottimizzati per ridurre i consumi. Dotati di cambio robotizzato (Optitronic o Optidriver), D e D Wide Optifuel dispongono della modalità power inibita che mantiene il veicolo in modalità di risparmio di carburante, indipendentemente dalla pressione esercitata sul pedale dell'acceleratore. Questi veicoli dispongono anche dell'arresto automatico del motore che permette un concreto risparmio di carburante spegnendo automaticamente il propulsore dopo 3 o 5 minuti che il veicolo è fermo o ha il freno di stazionamento inserito. Inoltre, in aggiunta alla modalità fuel eco, al cambio robotizzato Optidriver e al cruise control integrato, il Renault Trucks D Wide dispone anche della funzione Optiroll che, quando le condizioni lo permettono, consente di ottenere il massimo beneficio dall'inerzia del veicolo a tutto vantaggio dei consumi. Un sistema ha già mostrato la sua utilità per le applicazioni di trasporto sulle lunghe distanze. La gamma D e D Wide Optifuel comprende configurazioni 4x2 da 12 a 26 tonnellate e motorizzazioni DTI 5 da 210 e 240 cv (D) e DTI 8 da 280 e 320 cv (D Wide).

C e K sono le gamme Edilizia e Cava/Cantiere. La C, disponibile con due larghezze di cabina, è caratterizzata da un importante carico utile, un comfort simile a quello di un camion lunga distanza e bassi consumi. Quanto alla gamma K, essa rappresenta il nuovo standard di riferimento in materia di robustezza e capacità di superamento di passaggi difficili con il miglior angolo d'attacco del mercato (32°). La gamma C può essere equipaggiata con OptiTrack, il sistema di trazione idrostatica sull'asse anteriore, che consente di disporre temporaneamente di un supplemento di motricità, mentre la gamma K dispone di versioni convenzionali con tutte le ruote motrici. I nuovi motori Euro 6 offrono un consumo inferiore agli Euro 5 e un livello di performance mai raggiunto. Va anche detto che grazie a una tara ottimizzata, la gamma C ha un carico utile eccezionale, che arriva fino a 22,8 tonnellate su un 8x4. La gamma K offre MTT fino a 50 tonnellate e MTC (Massa Totale Combinazione) fino a 120 tonnellate. La propulsione è assicurata dai nuovi motori Euro 6 DTI 8 (250, 280 e 320 cv), DTI 11 (380, 430 e 460 cv) e DTI 13 (440, 480 e 520 cv).



I modelli **D** per le esigenze della distribuzione.

lizzi che rientrano nella fascia che va dalle 18 alle 26 tonnellate, Renault Trucks propone due modelli D con ampie caratteristiche di versatilità e funzionalità: il D Wide e il D Access. D Wide propone una cabina di 2,3 metri e configurazioni 4x2 (18/19 t) e 6x2 (26 t). D Wide è dotato di propulsori che fanno riferimento all'unità 7.7 litri DTI 8 con tre livelli di potenza: 250, 280 e 320 cv. I cambi sono di quattro tipi: manuale a sei o nove marce, automatico a 6 rapporti e automatizzato a 12 velocità. Il D Access (da 18 a 26 t) è il solo veicolo del mercato con cabina a pianale ribassato che disponga di una larghezza fuori tutto di 2,29 metri. Ciò gli permette per esempio di effettuare in modo ottimale la raccolta rifiuti in aree ristrette a limitato spazio di manovra, limitando al tempo stesso gli sforzi per accedere alla cabina. La gamma Access prevede anche una cabina di 2,5 metri nonché con-



La gamma **K** per il cava-cantiere rappresenta il nuovo standard di riferimento per robustezza.

LA PAROLA AL DIRETTORE CENTRO DESIGN

HERVÉ BERTRAND: "IL DESIGN ELEMENTO CHIAVE DELLA COMPETITIVITÀ"



“Il design elemento chiave della competitività”. È questo il messaggio che Hervé Bertrand, Direttore Centro Design Renault Trucks e papà del nuovo Renault Trucks T e dell'intera nuova gamma della Losanga, ha lanciato in occasione dell'assegnazione del Premio de Il Mondo dei Trasporti "Personaggio dell'Anno 2014", assegnatogli durante la presentazione dell'Annuario Trucks & Vans 2014. L'importanza assunta dal design nel mondo dei truck e in particolare in quello del brand Renault Trucks è ben esemplificato dalla nuova gamma del costruttore di Liona, che ha fatto del riuscito equilibrio di linee e proporzioni uno dei tratti qualificanti della sua identità. Del resto, con la nuova gamma lanciata nel 2013, Renault Trucks ha profondamente modificato la sua immagine di costruttore, avviando un'autentica rivoluzione nell'impostazione stilistica.

Manager di comprovata esperienza in diversi settori, Hervé Bertrand, nato a Parigi nel 1966, dedica da sempre la sua vita professionale al design, collaborando con diverse e prestigiose aziende operative nei mercati più differenti. Uomo determinato ma anche di estrema sensibilità, affabile e pronto alla battuta, a lui Renault Trucks ha chiesto di rivedere profondamente l'architettura dei veicoli industriali innanzitutto per un'esigenza specifica: il passaggio alla nor-

mativa Euro 6 e la conseguente necessità di modificare la capacità di raffreddamento dei veicoli.

Non solo. Renault Magnum, dopo vent'anni di ottimo e onorato servizio, aveva bisogno di una "cura di ringiovanimento". E per i manager di Renault Trucks tale necessità è stata l'occasione per semplificare la gamma per la lunga distanza: un unico modello, il T, ha sostituito Magnum e Premium Strada e ci sono nuovi modelli anche per i segmenti distribuzione e cava/cantiere, rispettivamente il D e le famiglie K e C.

Hervé Bertrand, coadiuvato dal suo staff, ha voluto imprimere un nuovo linguaggio stilistico: sia nella potenza visiva che nell'impressione di efficacia dei veicoli. "Durante l'intera progettazione - ha confermato il numero uno del design della Losanga - il design è stato al centro del processo: dalla creazione alla convalida, passando attraverso la realizzazione delle specifiche tecniche. Il design è stato davvero l'interlocutore centrale, facendo instancabilmente da legame tra studi, fabbricazione, stabilimento e fornitori. Tutto ciò perseguendo l'obiettivo prioritario, evitando deviazioni tra intenzione iniziale e realizzazione finale, che resta quello di offrire ai trasportatori lo strumento migliore di lavoro, affidabile, redditizio, robusto e desiderabile. E anche bello da ammirare mentre sfreccia sulle strade".

IL MIO CAMION È UN CENTRO DI PROFITTO

RENAULT
TRUCKS
DELIVER

FINO AL 5% DI RISPARMIO DI CARBURANTE
RISPETTO ALLA GAMMA PRECEDENTE



INTERNATIONAL
TRUCK OF THE
YEAR 2015



IL CAMION DELL' ANNO 2015 È PIÙ DI UN CAMION.
È UN CENTRO DI PROFITTO.

renault-trucks.it





MAN TRUCK & BUS

Affidabilità e tecnologia viaggiano insieme

UNA GIORNATA CON GLI ESPERTI DELLA CASA DI MONACO AL TRAINING CENTER MAN ACADEMY DI VERONA È L'OCCASIONE PER METTERE ALLA PROVA IL NUOVO MOTORE D3876: FINO A 640 CV E 3.000 NEWTON METRI CON 15,2 LITRI E L'INTERA COPPIA DISPONIBILE GIÀ A 930 GIRI. UNA POTENZA OTTIMIZZATA GRAZIE A INNOVATIVE SOLUZIONI COSTRUTTIVE PER TESTA CILINDRI, SISTEMA DI RAFFREDDAMENTO E COMBUSTIONE.

LINO SINARI
VERONA

Una giornata fianco a fianco con gli esperti MAN al nuovo Training Center MAN Academy di Verona è l'occasione per mettere alla prova il nuovo sei cilindri in linea D3876 da 15,2 litri, con il quale la Casa di Monaco presenta un potente moto-

re diesel per autotrazione pesante che si distingue per alta efficienza e estrema affidabilità. Nella gamma di motori Euro 6 di MAN il D3876 è il nuovo modello di punta, in grado di erogare coppie robuste da 2.500 a 3.000 newton metri e assicurare una gamma di potenza da 520 a 560 cv, per autocarri da lunga distanza e trattori, e 640

cv per trasporto pesante. Come motore a sei cilindri in linea, il nuovo D3876 utilizza la struttura di base e i materiali estremamente resistenti dei motori D20/D26, sistema ultra-collaudato in milioni di chilometri che include, tra l'altro, l'impiego della ghisa a grafite vermicolare (GJV450) per monoblocco e testa cilindri e la solida

geometria di base del motore e dei cuscinetti principali dell'albero motore. Su questa base gli ingegneri MAN hanno sviluppato il D3876, facendo ricorso a tutti gli artifici delle moderne tecniche di costruzione dei motori e introducendo numerose soluzioni tecnologiche in grado di rendere il D3876 un propulsore eccezionalmente affidabile

INIEZIONE COMMON RAIL A 2.500 BAR

SOVRALIMENTAZIONE BI-STADIO CON SISTEMA A BASSA TEMPERATURA

Nel nuovo motore D3876 la temperatura dell'aria di sovralimentazione influisce in modo fondamentale sulla combustione e quindi sull'efficienza del motore, in quanto l'aria fresca contiene più ossigeno a parità di volume. Per questo motivo MAN D3876 ha una sovralimentazione bi-stadio con circuito di raffreddamento dedicato a bassa temperatura: il radiatore principale può raffreddare l'aria di combustione compressa a temperature più basse di quella dell'acqua di raffreddamento del motore. Questo raffreddamento indiretto ottenuto con due intercooler e due circuiti refrigeranti consente inoltre una potenza refrige-

rante complessiva superiore. Altro vantaggio del raffreddamento bi-stadio è la minore sollecitazione termica del turbocompressore ad alta pressione. Il sistema così concepito garantisce maggiore affidabilità e lunga durata dei componenti.

Nel motore D3876, MAN impiega un sistema Common Rail di terza generazione che inietta il carburante nei cilindri con una pressione fino a 2.500 bar. In questo modo MAN ottiene una polverizzazione più fine del carburante. Il sistema permette una configurazione esatta dell'iniezione con pre-iniezione, iniezione principale e post-iniezione. Il motore è concepito per pressioni di accensione fino a 250 bar. Questa caratteristica, unita al nuovo convincente sistema Common Rail, fa sì che la combustione raggiunga un livello particolarmente alto di efficacia, contribuendo in modo determinante ad abbassare i consumi. A ciò si aggiunge la minore produzione di particolato in fase di combustione.

ne di una coppia superiore di 200 Nm. È la conferma lampante di quanto sia efficiente il nuovo D38, che abbiamo messo alla prova su tre diversi equipaggiamenti dell'ultima ammiraglia MAN TGX: tutte equipaggiate con motore D3876 LF01 6 cilindri in linea da 560 cv e cambio automatizzato MAN TipMatic a 12 marce con interarder, la prima unità è un TGX 35.560 8x4-4 BL da 35 t e cabina tipo XLX; a seguire un TGX 33.560 6x4 BB da 33 t con cabina tipo XL; infine un TGX 18.560 4x2 BLS da 20,5 t con cabina tipo XXL. Ebbene il D3876 di MAN raggiunge una coppia robusta già a bassi regimi e un elevato dinamismo grazie a una sovralimentazione a doppio stadio con turbocompressore e intercooler.

Il sistema di sovralimentazione si avvale di due turbocompressori di diversa dimensione disposti in serie: il compressore più piccolo ad alta pressione risponde già ai bassi regimi. All'aumentare del regime e del carico interviene a supportarlo il compressore più grande a bassa pressione. Ogni volta che viene richiesta elevata potenza al motore, il compressore a bassa pressione assume su di sé la parte principale del lavoro di compressione. Questo tipo di sovralimentazione assicura al motore il giusto apporto di aria comburente e permette di ottenere un andamento ottimale della coppia su un vasto range di regimi. Il motore eroga la sua coppia massima da 930 giri/min a 1.350 giri/min.

Questa caratteristica del motore consente da un lato una marcia parsimoniosa a bassi regimi con rapporti lunghi per tragitti autostradali. Dall'altro lato permette di mantenere più a lungo le marce alte nei tratti in salita, senza dover scalare marcia. Il sistema di sovralimentazione a doppio stadio si basa su una tecnologia ultra-collaudata e garantisce lunga durata: distribuendo il lavoro di compressione tra due compressori, ognuno dei quali deve generare solo una parte della pressione di alimentazione complessiva, sottopone a minore stress i componenti del turbocompressore.

e, allo stesso tempo, molto efficiente in termini di consumi. Prove su strada comparative dimostrano che D3876 da 560 cv con standard Euro 6 ha un consumo di carburante ridotto anche del 3 per cento rispetto a un analogo motore da 540 cv con standard Euro 5, e in più dispo-

BEN 48 I PARTECIPANTI AI TEST DI CERTIFICAZIONE

COME SI DIVENTA TECNICO "ESPERTO MAN"

MAN da sempre pone un'attenzione particolare al servizio di assistenza offerto ai clienti che acquistano autocarri e autobus dei marchi MAN e Neoplan. Un servizio impeccabile può essere garantito esclusivamente grazie all'eccellenza del personale di assistenza, che MAN costantemente aggiorna attraverso il programma di formazione tecnica previsto da MAN Academy. Nell'ottica di poter contare su figure professionali con un'expertise a 360 gradi, si sono svolti, nel nuovo centro di formazione di MAN Italia, gli esami di certificazione della qualifica di tecnico "Esperto MAN". Questa prima sessione ha impegnato ben 48 partecipanti provenienti da diverse officine di tutta Italia e cinque formatori service di MAN Italia. Ogni partecipante ha avuto l'opportunità di sostenere diverse prove teorico-pratiche, passando da questionari a risposta multipla a vere e proprie diagnosi alla ricerca del guasto sul veicolo.

Requisito fondamentale per aver accesso all'esame di esperto MAN è l'aver partecipato a uno specifico percorso di corsi formativi MAN sui vari sistemi del veicolo, per poter essere in grado di diagnosticare e lavorare su tutte le problematiche che potrebbero insorgere sull'automezzo. "I risultati emersi dai test - afferma con soddisfazione Alessio Sani, Direttore AfterSales di MAN Italia - hanno dimostrato un eccellente livello di preparazione del personale di assistenza MAN. La quasi totalità dei partecipanti ha superato a pieni voti l'esame. Obiettivo di MAN Italia è poter certificare nel breve periodo almeno un addetto in ogni officina autorizzata presente sul territorio". Al termine degli esami, i partecipanti promossi hanno ricevuto il certificato di tecnico "Esperto MAN".



Alessio Sani, Direttore AfterSales di MAN Italia

Intervista

Abel Lamé, Direttore Generale Gefco Italia

“Forti nell’automotive, pronti a sbarcare in altri settori”

MAX CAMPANELLA
MILANO

“Stiamo continuando a crescere anche in Italia, nel rispetto delle aspettative e del target prefissato, sulla base del forte cambiamento avvenuto con l’acquisizione di RZD: abbiamo cambiato metodologia, mettiamo a disposizione un nuovo know-how e puntiamo molto sulla competenza acquisita in campo automotive, muovendoci ad ampio raggio anche in diversi settori”. Sono parole di soddisfazione per il suo primo anno da General Manager di Gefco Italia quelle di Abel Lamé, nato nel 1957 a Montevideo, in Uruguay, già direttore generale di Gefco Germania a partire dal 2008. Ma la carriera professionale di Abel Lamé in Gefco risale al 2000, anno in cui diventa direttore della divisione Automotive in Gefco S.A. Successivamente ricopre il

ruolo di direttore generale in Portogallo, Brasile e Mercosur, infine in Germania e poi in Italia.

Una laurea in Economia, Lamé ha molti anni di esperienza in ambito logistico a partire dall’inizio della sua carriera nel 1976, quando comincia a lavorare in Uruguay per una compagnia specializzata nel trasporto aereo. Prima di iniziare la sua carriera nel gruppo Gefco, viene nominato nel 1983 UPS International Hub Manager a Colonia, nel 1991 si trasferisce a Mosolf in qualità di Branch Manager di Berlino e nel 1996 entra a far parte del gruppo CAT in qualità di Automotive Manager per la Germania e la Polonia.

Di Gefco si è parlato molto negli ultimi due anni, prima per le trattative e in seguito per l’acquisizione - ufficializzata nel novembre 2012 - del 75 per cento del capitale dal gruppo



Abel Lamé, Direttore Generale Gefco Italia



PSA Peugeot-Citroën (per 800 milioni di euro) da parte di Russian Railways Logistics, società delle ferrovie russe controllata di RZD. Che cos’è cambiato in Gefco da quel momento? “Il focus - ci ha risposto Abel Lamé - si è ulteriormente spostato sui Paesi dell’est, il volume delle merci trasportate verso Russia e Kazakistan nell’ultimo anno è aumentato del 150 per cento. Oggi mettiamo a disposizione dei clienti il know-how di RZD e questo evidentemente ci dà un vantaggio nel business verso l’est Europa, dalla Polonia all’Ucraina al Kazakistan. Inoltre è cambiata l’organizzazione strutturale: oggi Gefco è più grande e più forte di prima”. Con 11mila dipendenti nel mondo, sorto come “braccio operativo” di PSA Peugeot-

Citroën per il trasporto di veicoli, il Gruppo Gefco in Europa (inclusi Russia ed Est Europa) conta circa 9mila dipendenti, circa mille in Sud America dove la Rete diventa sempre più ramificata (di quest’anno l’inserimento di Gefco Messico). Gefco Italia conta 220 dipendenti e ha chiuso il 2013 con un fatturato di circa 162 milioni di euro. Quali sono le previsioni per la chiusura del 2014? “L’obiettivo - risponde Abel Lamé - è espanderci in tutti i Continenti, dall’Europa ai Paesi emergenti, rafforzando il business globale. L’Italia contribuirà con una crescita del 10 per cento, in linea con le aspettative. Nei primi mesi di quest’anno si è registrato un forte dinamismo che, purtroppo, è andato calando: è aumentato il numero dei nuovi clienti ma non il volume d’affari dei clienti consolidati”. Presente in Italia dal 1986, core business di Gefco è evidentemente il settore automotive, servizio che viene tuttora svolto per il Gruppo PSA Peugeot-Citroën e che si è esteso con accordi con Iveco per il trasporto dei truck. Ma Gefco non disdegna affatto altri settori. “Intanto - ha affermato il numero uno di Gefco Italia - la presenza nell’automotive si va estendendo grazie all’esperienza su cui possiamo contare: i clienti beneficiano di un servizio garantito da una competenza dimostrata sul campo e da anni di presenza in un settore nel quale per lavorare bene occorre avere un know-how che solo noi abbiamo. Questo è un elemento di eccellenza del quale andiamo orgogliosi e che ci aiuta molto nel business con clienti russi ad esempio, che chiedono una valida competenza. Siamo presenti nelle vetture, nei camion e nelle due ruote. Oggi il 40 per cento delle attività è relativo all’automotive, mentre il restante ci vede presenti nella logistica a grandi gruppi industriali di tutti i settori, dai ricambi al largo consumo, dalla moda al beauty”.

Del Gruppo Gefco fa parte Mercurio con la sua flotta di bisariche che vediamo in giro per le autostrade cariche di veicoli. Come avviene l’arrivo in Italia dei mezzi? “In 60 anni di storia - ha aggiunto Abel Lamé - abbiamo dimostrato la capacità di organizzare la logistica, ponendoci tra il cliente e l’operatore, Mercurio, che lavora per noi: Gefco Francia organizza il trasporto verso l’Italia dove Gefco Italia si occupa della preparazione dei veicoli. Per questo scopo usiamo l’hub principale di Parma e quelli di Livorno e Civitavecchia, tutte strutture ottimizzate in funzione della domanda del mercato ma anche all’altezza di effettuare un ser-

vizio di alto livello: a Parma un’area adibita a officina effettua le attività richieste da dealer o noleggiatori, dai controlli alla ceratura alla marcatura dei vetri ecc.”.

Amante del mare e non solo (per ben due volte ha tentato la scalata del Monte Bianco), Abel Lamé è a capo di una squadra che non esita a definire “la migliore” ed è pronto a cogliere

”

DA UN ANNO A CAPO DELLA FILIALE ITALIANA DELL’OPERATORE LOGISTICO ACQUISITO DUE ANNI FA DALLE FERROVIE RUSSE, ABEL LAMÉ SI DICHIARA SODDISFATTO DEI RISULTATI PUR NON NASCONDENDO LE DIFFICOLTÀ LEGATE ALLA PESANTE CRISI NEI MERCATI EUROPEI. “LA NOSTRA FORZA STA NELL’ESPERIENZA DIMOSTRATA SUL CAMPO IN QUESTI 60 ANNI: STIAMO DIVERSIFICANDO LE ATTIVITÀ PUNTANDO A MODA, BEAUTY, PACKAGING E SERVIZI AGLI ARTIGIANI”.

CONTRATTO BILATERALE RUSSO-SPAGNOLO

GEFCO INSIEME A TALGO PER L’ESPANSIONE VERSO EST

Gefco Spagna e Gefco Russia hanno siglato un contratto con la compagnia spagnola Talgo, leader nazionale e uno degli operatori internazionali più importanti nella produzione di treni ad alta velocità. Gefco garantirà il trasporto e la distribuzione di sei treni passeggeri per le linee ferroviarie Mosca-Berlino e Mosca-Kiev, occupandosi anche delle formalità doganali. “Quando abbiamo ricevuto questa commessa da parte dei nostri clienti russi - dichiara Diego Díaz, Senior Buyer di Talgo - ci è stato subito chiaro che avevamo bisogno di un partner logistico affidabile, capace di assicurare la consegna dei prodotti in maniera ottimale, garantendo nel contempo una grande flessibilità. Inoltre avevamo bisogno di un partner che avesse una solida esperienza in un mercato così complesso come quello russo”. Per trasportare questo carico eccezionale, Gefco Spagna ha garantito il trasporto multimodale dei treni,

già completati e assemblati da Talgo, a partire da Vitoria (Rivabellosa), passando per il porto russo di Ust-luga (San Pietroburgo). La filiale russa ha poi gestito lo sbarco e il trasporto ferroviario fino a Mosca e le attività doganali necessarie. Compreso nel contratto è previsto un servizio di trasporto aereo tre volte a settimana gestito da Gefco Spagna per la fornitura di pezzi di ricambio e componentistica. “L’abilità del nostro network commerciale di anticipare i bisogni dei clienti - sottolinea Pelayo Garcia Comas, Sales and Marketing Manager per Gefco Spagna - ha giocato un ruolo chiave nella stipulazione di questo contratto. Il nostro network internazionale, la nostra competenza come operatore logistico integrato e la flessibilità delle nostre soluzioni adattate alle esigenze di ogni singolo cliente, sono fattori determinanti nella nostra collaborazione con una compagnia internazionale rinomata come Talgo”. Nonostante i

mercati in continuo mutamento, la Russia rimane una delle aree prioritarie di crescita del gruppo Gefco. Il suo nuovo azionista RZD garantisce l’accesso al mercato russo, in cui il settore logistico sta conoscendo una crescita molto rapida. Per accelerare il proprio sviluppo commerciale in Russia e più in generale nel centro-Asia, Gefco ha elaborato una nuova struttura organizzativa a partire dall’inizio del 2014, per rispondere alle esigenze di aziende internazionali che desiderano sviluppare il proprio business nella regione. La nuova struttura è costituita da una cellula di business development, situata a Mosca, composta da 50 esperti di logistica divisi per aree di competenza, con una particolare enfasi su due settori strategici: High and Heavy, e Oli&Gas. Gefco è presente in Russia dal 2003 e dalla regione ricava il 6 per cento del proprio fatturato complessivo di quattro miliardi di euro.

le opportunità del mercato. “In questi anni di crisi dell’Europa - ha concluso il Direttore Generale Gefco Italia - abbiamo riorganizzato la struttura ma senza chiudere agenzie, in modo da salvaguardare la Rete. Intanto abbiamo adottato nuove strategie che oggi ci consentono di affrontare i prossimi due o tre anni prima di una vera ripresa economica: diversificando i settori di attività, ci rivolgiamo a clienti che esigono un’expertise che solo Gefco può garantire, dagli artigiani al packaging a tutta la parte consumer; stringiamo partnership con operatori nei pezzi di ricambio, settore che può diventare core business grazie all’esperienza e alle sinergie con clienti dell’automotive; puntiamo alla logistica on-time, ovvero alla massima precisione; contiamo su una forza commerciale basata su filiali ramificate in tutta Italia”.

Intervista

Gianluca Croce, Responsabile Divisione Auto e Cargo Würth Italia

“Non vendiamo solo prodotti ma soluzioni per professionisti”

PAOLO ALTIERI
EGNA

Una bellissima domenica di settembre a Egna in casa Würth. Ci aspetta Gianluca Croce, entrato in Würth Italia subito dopo una laurea in Economia alla Sapienza di Roma frequentando un Master in Business Administration presso l'azienda leader mondiale nella distribuzione di prodotti e sistemi per fissaggio e montaggio. Trentotenne, Gianluca Croce ha scalato i gradini divenendo oggi Responsabile Divisione Auto e Cargo della filiale italiana.

Romano trapiantato in quel di Egna, alle porte di Bolzano, è lui l'uomo che ci introduce nel mondo Würth, muovendosi con disinvoltura e competenza tra gli oltre centomila prodotti della gamma, dalla minuteria metallica e plastica all'utensileria a mano, elettrica e pneumatica, dai prodotti chimici all'abbigliamento e attrezzatura antinfortunistica fino ai sistemi di immagazzinamento e agli allestimenti per officine e veicoli commerciali.

L'occasione della visita agli impianti arriva dall'Oktober Fest: centinaia di clienti

accorrono con le loro famiglie, complice una giornata decisamente primaverile, alternando una visita a uno dei tanti stand di prodotti e sistemi Würth appositamente allestiti con momenti ricreativi (ci sono persino i giochi gonfiabili per i bambini) e gastronomici. Del resto siamo in Trentino Alto Adige, terra dalle tradizioni e dai sapori decisi.

“Nel corso di questi ultimi anni - spiega Gianluca Croce - la strategia Würth si è evoluta: oggi non si vende un prodotto ma prim'ancora una soluzione a quelle che sono le

attività del quotidiano di un imprenditore. Considerando l'esempio di un allestimento da officina o un allestimento per veicoli commerciali, il nostro obiettivo è immaginare esattamente il professionista al lavoro: l'elettricista che deve svolgere la propria manutenzione e non in un solo luogo ma in diversi posti, il falegname che deve caricare legname e attrezzatura, il meccanico che deve accorrere sul posto dell'emergenza portandosi dietro tutto l'occorrente. Ebbene quello che offriamo noi è una soluzione: allestire in maniera corretta il proprio furgone, il proprio van con un nostro allestimento da scegliere in una gamma di allestimenti ad-hoc per ogni tipologia di lavorazione”.

La scelta dell'allestimento su misura può avvenire contattando Würth o rivolgendosi alla propria concessionaria. “Abbiamo personale formato - prosegue Gianluca Croce - proprio per comprendere le necessità e studiare l'allestimento adatto. Se il professionista vuole rivolgersi al dealer può poi chiedere la fornitura di prodotti Würth, che in questo caso presenta e offre attraverso il dealer il pacchetto migliore di allestimenti interno per svolgere la sua attività al meglio, dalle cassette ai piani. Würth non è presente solamente nelle concessionarie ma si rivolge direttamente al falegname, al fabbro, all'impresa edile, all'idraulico...”.

Nella nuova strategia Würth entrano inoltre partner-



Gianluca Croce, Responsabile Divisione Auto e Cargo Würth Italia

AMPIE GAMME DEDICATE AL TRASPORTO

TUTTO CIÒ CHE SERVE PER TENERE IN FORMA IL PROPRIO TRUCK

Nel mondo del cargo un aspetto importante di Würth Italia è cercare di aiutare, supportare i professionisti ad avere un prodotto sicuro ma anche di qualità. “Questa - afferma Gianluca Croce, Responsabile della Divisione Auto e Cargo di Würth Italia - è sempre stata una filosofia di Würth Italia. Per gli autotrasportatori abbiamo tutto ciò che riguarda il materiale per fare lavorazioni o sostituzioni di parti della motrice o del rimorchio di un mezzo: andiamo dalla fanaleria classica fino a tutto ciò che riguarda la gamma dell'oleodinamica passando ad esempio per i prodotti per la manutenzione del motore e la pulizia della cabina. Per il rimorchio abbiamo tutto ciò che riguarda il fissaggio e la riparazione dei telai: ganci ma anche articoli come la segnaletica, l'allestimento del veicolo per mezzi telonati, fanaleria e materiale per la pulizia e la cura anche del rimorchio”.

Un altro progetto focus di Würth Italia è aiutare il trasportatore a far sì che la manutenzione del motore prevenga un futuro danno. “Oggi - prosegue Gianluca Croce - si utilizza molto il biocarburante, che da una parte ha un impatto sicuramente positivo per l'ambiente, dall'altra i motori per come sono stati studiati ancora non hanno una tecnologia tale da poter essere utilizzati con questo tipo di prodotto, e quindi hanno bisogno comunque di una “cura preventiva”.

A fronte di ciò una delle gamme Würth per il settore dei trasporti è quella del protettivo motore, in modo che si possa aiutare il motore a mantenersi anche con l'uso dei biocarburanti. Non solo. Se un mezzo di trasporto con un serbatoio molto grande viaggia in paesi con una forte differenza di temperatura, questo produce la formazione di una certa dose di acqua e l'acqua favorisce lo sviluppo di microrganismi. Il microrganismo, se entra nella camera di combustione e quindi nell'iniettore, può far sì che la combustione non avvenga più nel giusto modo. Questo comporta il rischio da una parte che a lungo andare il mezzo possa fermarsi o possa non viaggiare più allo stesso modo, dall'altra di un consumo maggiore sia del carburante sia dell'Ad-Blue. Con i nostri prodotti la combustione avviene in modo più pulito, si utilizza meno Ad-Blue e quindi si risparmia nei costi di trasporto”.



Uno scorcio degli stand allestiti nella sede di Egna della Würth Italia in occasione dell'Oktober Fest.

UN “TOUR” TRA GLI STAND DI EGNA DALLE RIPARAZIONI VELOCI AI SISTEMI DI ANCORAGGIO

- spiega Gianluca Croce, Responsabile della Divisione Auto e Cargo di Würth Italia - di strumenti che consentono una serie di riparazioni veloci sui veicoli senza l'ausilio di un forno o di una certa capacità che richiede l'attività del carrozziere. Ad esempio, per la riparazione del vetro abbiamo un sistema che consente a una sola persona di smontarlo: un brevetto Würth. Poi abbiamo un altro strumento che ripara le piccole ammaccature del body del veicolo”.

Passiamo a un altro prodotto Würth molto interessante per i professionisti: l'ancoraggio del carico. “L'ancoraggio del carico in Würth - aggiunge Gianluca Croce - è sinonimo di sicurezza totale: tutte le nostre fasce riportano un'etichetta blu con le caratteristiche tecniche del prodotto che offriamo. È un passo importante per la sicurezza stradale e dei professionisti. In altri paesi come Germania e Austria trasportare alcune merci è sinonimo di sicurezza molto elevata, ci sono normative da rispettare nel carico della merce. In Italia purtroppo ad oggi non vi sono queste normative sulla sicurezza del carico, ma noi teniamo ai nostri clienti e quindi vendiamo solamente prodotti che possano essere in sintonia con quella che è la normativa europea. Già da tempo abbiamo in produzione sistemi di ancoraggio sicuri e il passo successivo sarà quello di informare i clienti mettendoli a conoscenza di questa normativa”.

Tra le attrezzature esposte a Egna di particolare interesse per i professionisti del trasporto la gamma Smile Repair. “Si tratta



ship con i costruttori per allestimenti specifici. “Con Toyota - precisa il manager Würth - proponiamo un ProAce Lounge per le officine mobili con nostro allestimento modulare ORSY (ovvero Order and System, Ordine e Sistema) Mobil, ma abbiamo una collaborazione con Fiat e Iveco e accordi con Nissan, Volkswagen, Mitsubishi, Ssang-Yong, Hyundai, Ferrari, Maserati, Volvo e in esclusiva con Mercedes-Benz, Porsche, General Motors, Ford, CNH, Italscania”.

Da non dimenticare tutta la gamma di articoli personalizzati per dare risalto al brand e al nome del cliente, come ad esempio paraspruzzi (anche con dispositivo stop spray) per autocarri, rimorchi e furgoni, e seminari specifici sulla sicurezza del trasporto.

ALLISON TRANSMISSION

Miniere sotterranee: Knauf Gips sceglie le trasmissioni completamente automatiche



MAX CAMPANELLA
HUTTENHEIM

Carichi pesanti, curve strette, percorsi accidentati, avviamento costante e arresto: Knauf Gips ha riconosciuto che i trattori da traino con cambio manuale avevano raggiunto i limiti delle loro capacità nella miniera di Huttenheim e ha deciso un cambiamento.

La scelta è caduta sui trattori Mercedes-Benz Zetros 1833 a due assi 4x4 equipaggiati con trasmissioni completamente automatiche Allison Serie 3000. Nel novembre 2012 il primo veicolo Zetros ha sostituito un trattore agricolo, utilizzato in precedenza nella miniera per 15 anni. Le prestazioni eccezionali sul piano della robustezza ed economicità del nuovo veicolo ha portato Knauf a sostituire due veicoli supplementari con autotreni Zetros nel 2013 e nel 2014.

Knauf ha registrato regolarmente il consumo di carburante dei primi nuovi Zetros dopo averli messi in funzione e confrontato con quello dei veicoli precedenti. "Il risultato - ci ha detto Manlio Alvaro, Responsabile Marketing EMEA di Allison Transmissions - è stato impressionante: Zetros equipaggiato Allison ha consumato il 22 per cento in meno di carburante rispetto ai trattori agricoli da traino con cambio manuale".

"Rispetto ai vecchi trattori da traino - ha rimarcato con entusiasmo Norbert Feilner, Gestore flotta e officina di Knauf - con i camion Zetros per noi significa aver compiuto tre grandi passi avanti. Le trasmissioni Allison scelgono sempre la marcia più favorevole al cambio sul piano dei bassi consumi".

Nella miniera di Huttenheim, nella Bassa Franconia, i veicoli Zetros trasportano il



Manlio Alvaro, Responsabile Marketing EMEA di Allison Transmissions

gesso grezzo estratto attraverso lo stretto e oscuro labirinto all'interno della montagna fino al frantoio. Ciò significa passare con un peso di traino totale di 38 tonnellate. Ogni giorno, ogni camion percorre circa 200 km a una velocità massima di 30 km/h.

"Questi camion - ha aggiunto Feilner - devono trainare un peso enorme, mentre è continuo l'avvio e l'arresto. Così diventano necessarie frequenti sostituzioni della frizione, ma il problema è eliminato con le

nella miniera di gesso, i veicoli Zetros hanno dovuto subire alcune modifiche. "I collettori di aspirazione - ha precisato il Responsabile Marketing EMEA dell'azienda americana - sono stati trasferiti dietro la cabina di guida, in quanto in precedenza sporgevano sopra il tetto del veicolo, e gli specchietti retrovisori sono stati sostituiti con retrovisori telecamere. I rimorchi a collo di cigno rappresentano la costruzione di Knauf e garantiscono un'elevata stabilità off-road.

CONSUMO DI CARBURANTE DEL 22 PER CENTO PIÙ BASSO E MAGGIORE PRODUTTIVITÀ HANNO CONVINTO IL LEADER MONDIALE NELLA PRODUZIONE DI MATERIALI DA COSTRUZIONE: NELLA FLOTTA PER IL TRASPORTO DELLA PIETRA DI GESSO CRUDO NELLA MINIERA DI HUTTENHEIM ENTRANO TRE TRATTORI MERCEDES-BENZ ZETROS 1833 A DUE ASSI 4X4 EQUIPAGGIATI CON L'EFFICIENTE SERIE ALLISON 3000.

trasmissioni completamente automatiche Allison: hanno una maggiore durata e richiedono meno manutenzione rispetto a trasmissioni manuali o automatiche; offrono al driver un ambiente di lavoro più rilassato salvando loro la fatica di oltre 500 operazioni di cambio di marcia manuali ogni giorno".

"Il convertitore di coppia - spiega tecnicamente Manlio Alvaro - assicura una connessione diretta tra motore e cambio, accelerazione eccellente nelle partenze e trazione meccanica diretta a velocità più elevate. L'effetto frenante del convertitore di coppia protegge la trasmissione dall'usura, mentre la quinta generazione di controlli elettronici di Allison fornisce punti di cambio ottimali per evitare l'errato e inefficiente spostamento che sarebbe operato manualmente dal driver".

Prima di essere utilizzati

Knauf era alla ricerca di un modello di veicolo economico e confortevole, con una buona sospensione e un'altezza massima di 2,90 metri a causa delle basse altezze in miniera e di un cambio automatico in grado di affrontare le condizioni di guida difficili: Zetros equipaggiato Allison si è dimostrato efficacemente all'altezza del suo compito, dimostrando ancora una volta l'assoluta importanza delle trasmissioni completamente automatiche. Oggi i possessori di truck e bus scegliendo le trasmissioni Allison garantiscono ai propri mezzi prodotti di qualità che li aiutano a rendere il lavoro più semplice e profittevole, salvaguardando efficienza nei consumi e produttività".

Dotata di comandi elettronici avanzati che offrono cicli di lavoro efficienti, la Serie 3000 di Allison è la trasmissione sviluppata per i veicoli medi e pesanti.

DA BERGEDORF A BLANKENESE

OLTRE 240 VEICOLI MANTENGONO AMBURGO PULITA

Oltre 9mila strade, ponti e piazze. Questi gli ordini di grandezza della città anseatica. Per tenerla pulita, Stadtreinigung Hamburg (SRH) utilizza 35 grandi spazzatrici Mercedes-Benz Atego allestite con trasmissioni Allison 3500 oltre a 210 compattatori Atego ed Eonic, compresi due nuovi Eonic 2630 L Euro6 e un Eonic a gas naturale, che raccolgono circa 1,2 milioni di tonnellate di rifiuti ogni anno. Il risparmio sui consumi è essenziale per SRH. La tecnica di guida degli operatori è fondamentale per conseguire risparmi in carburante (tanto che l'azienda punta moltissimo sulla formazione degli autisti - per una durata di circa 12 anni con ben 4 istruttori). Anche il corso di guida dedicato alle trasmissioni automatiche Allison fa parte del programma di formazione: abbinata ad una corretta tecnica di guida possono consentire a SRH un risparmio dal 7 all'8 per cento di carburante.

La scorsa primavera la flotta si è arricchita di due nuovi Eonic

Euro 6 allestiti in anteprima con il nuovo pacchetto FuelSense di Allison, set di funzioni dedicate alla riduzione dei consumi di carburante. Secondo Bülent Akgöl, responsabile prodotto e marketing per i veicoli speciali di Mercedes-Benz, si prevede che i consumi di questi nuovi modelli siano inferiori fino al 4 per cento rispetto ai modelli Euro 5. "Dalle prove in campo, ci aspettiamo che i nostri nuovi motori Euro 6, dalla coppia più rapida e piatta, abbinati all'ultimissima tecnologia FuelSense di Allison offrano risparmi considerevoli ai clienti," afferma Akgöl. Mentre i veicoli per la raccolta rifiuti completano soltanto un turno ogni giorno, il 50 per cento delle grandi spazzatrici operano su due turni per poter far fronte



alla rigida tabella di marcia, rendendo la disponibilità dei veicoli indispensabile.

Secondo Thomas Maas, responsabile dei Servizi Tecnici di SRH, la manutenzione per le trasmissioni Allison è minima. "L'unico intervento di routine è la sostituzione di olio e filtri; da questo punto di vista, ci atteniamo strettamente agli intervalli raccomandati da Daimler" afferma Maas. Grazie alle trasmissioni completamente automatiche Allison, viene eliminata anche la necessità di sostituire la frizione, operazione costosa in termini sia di tempo sia di denaro. "Un veicolo per la raccolta rifiuti necessita da 2 a 3 nuove frizioni nel suo ciclo di vita di circa 10 anni. Calcolato su 210 veicoli, questo significa un totale di 420-630 frizioni in 10 anni, che possiamo risparmiarci grazie alle trasmissioni completamente automatiche Allison", ha spiegato Maas.

Al posto di una frizione a secco tradizionale, le trasmissioni Allison utilizzano un convertitore di coppia che protegge l'intera catena cinematica da sobbalzi e vibrazioni. Inoltre, il convertitore aumenta la coppia allo spunto, migliorando notevolmente le prestazioni e la manovrabilità del veicolo durante le operazioni con continue fermate e ripartenze nei percorsi urbani e nel traffico congestionato. "Con le trasmissioni Allison l'avvio del veicolo è dolce e privo di scossoni e anche gli operatori sulle pedane posteriori ne beneficiano. E gli autisti sono completamente soddisfatti delle trasmissioni Allison perché i veicoli sono estremamente piacevoli da guidare", conclude Maas.

AUTOCLIMA

Trasporto medicinali in assoluta sicurezza

IL SISTEMA COVER BY CARFIBREGLASS + IL CLIMATIZZATORE AUTOCLIMA CON UNITÀ EVAPORANTE CALDO/FREDDO, MONTATO IN ESTENSIONE AL CLIMA ORIGINALE A CRUSCOTTO, SI PRESENTA COME LA PRIMA SOLUZIONE IN EUROPA AD AVER SUPERATO BRILLANTEMENTE I TEST CHE CERTIFICANO LA CONFORMITÀ ALLE LINEE GUIDA EUROPEE.

EMANUELE GALIMBERTI
CAMBIANO

Che il trasporto farmaceutico sia in continua evoluzione è ormai un dato di fatto, e soprattutto è data per prossima l'introduzione di un pacchetto di norme europee che dovrà garantire il trasporto dei medicinali in condizioni di sicurezza sia per il mantenimento della temperatura, sia per le condizioni d'igiene. Autoclima e CarFibreglass, che da tempo collaborano insieme, hanno fatto un passo avanti sottoponendo alle prove previste dalle Linee Guida Europee in materia di distribuzione medicinali (2013/C 343/01) una combinazione di loro prodotti, ed è così che il sistema Cover by CarFibreglass + il climatizzatore Autoclima (con unità evaporante caldo/freddo), montato in estensione al

clima originale a cruscotto, si presenta come la prima soluzione in Europa ad aver superato brillantemente i test che ne certificano la conformità. L'attestazione ottenuta certifica il mantenimento di temperature tra +15 C° e +25 C° anche in condizioni estreme di caldo o freddo. Il Test di certificazione è stato eseguito con temperature in camera climatica a -20 C° e +40 C° con oltre il 40 per cento di umidità.

Il Test di certificazione è stato condotto su veicoli commerciali di tre gamme diverse (piccolo, medio e grande) e in tutte e tre le diverse configurazioni il risultato è stato positivo e rispondente alle aspettative richieste dalle Linee Guida. Il controllo della temperatura avviene attraverso una centralina digitale posta nel cruscotto del veicolo.

Oltre alla rispondenza certificata secondo quanto previsto dal documento, la combinazione offerta da Autoclima e CarFibreglass unisce una serie d'importanti caratteristiche. Innanzitutto grazie al rivestimento Cover, il veicolo mantiene il volume di carico originale. Il peso del Cover rientra nel 5 per cento della tara per cui non necessita l'aggiornamento sulla Carta di Circolazione. Quanto alle condizioni igieniche, oltre ad assicurare l'isolamento termico, Cover rende il vano di carico facilmente igienizzabile come richiesto dalle Linee Guida.

Il controllo della temperatura si unisce a bassi consumi di utilizzo del veicolo: l'estensione dell'impianto di climatizzazione Autoclima garantisce il mantenimento di temperature tra 15° e 25° anche nelle condizioni estreme dei test,



TENNECO

OTTIENI IL MASSIMO CON MAGNUM DI MONROE

Chi viaggia a bordo di un veicolo commerciale ben conosce l'importanza di avere ammortizzatori perfettamente funzionanti, non solo per la sicurezza, propria così come del veicolo e del carico, ma anche a tutela degli investimenti fatti in pneumatici e altri componenti costosi. La sostituzione degli ammortizzatori per assale è consigliata ogni qualvolta si sostituiscono i pneumatici; con una spesa relativamente piccola per l'acquisto di nuovi ammortizzatori, si traggono enormi benefici per la protezione dei pneumatici.

Monroe, marchio appartenente a Tenneco, fornisce al mercato dei veicoli commerciali componenti premium di qualità OE per i sistemi di controllo della guida: l'offerta completa si compone di ammortizzatori per assali Monroe Magnum per camion, rimorchi, bus e mezzi agricoli, così come di ammortizzatori per cabina e sedili. Il marchio Monroe offre anche la linea di elevata qualità di ammortizzatori Monroe Van-Magnum, destinati ai veicoli commerciali leggeri.

senza bisogno dell'applicazione di un secondo compressore, soluzione quindi che procura risparmi sul carburante. Anche in seguito alle ripetute aperture delle porte in condizioni estreme, l'allestimento assicura il mantenimento di temperature conformi alla conservazione del farmaco.

Infine, ma non da ultimo, il costo dell'estensione al climatizzatore cabina è decisamente più economico di un gruppo refrigerante, unito al costo dell'allestimento di cella frigorifera classica. Il pacchetto è fornito in kit predisposto ed è disponibile per la maggior parte dei veicoli commerciali venduti in Europa ed è commercializzato sia da CarFibreglass che da Autoclima; inoltre l'accordo stipulato in Italia con le principali Case costruttrici, che offrono questa soluzione tra gli allestimenti di-

sponibili nei loro cataloghi, propone anche l'eventuale fornitura del montaggio completo, presso il concessionario che ne fa richiesta. Su segnalazione del numero di telaio, il kit è fornito completo di Certificato di Origine e Procedura richiesta dalla normativa, da consegnare al cliente. Inoltre, su richiesta, è disponibile anche il verbale del test. Le due aziende che, con un'intelligente azione di sinergia imprenditoriale, sono in grado di offrire una soluzione economica, di rapida installazione e garantita dai risultati in cella climatica, intendono muovere importanti passi anche nei confronti del mercato europeo e farsi trovare pronte a soddisfare le richieste provenienti da tutti coloro che si troveranno a dover soddisfare i requisiti delle Normative Europee di prossima applicazione.

CONTINENTAL AUTOMOTIVE-VDO

Aggiornamento in tempo reale: ora basta uno smartphone

Grazie alla App TIS-Web Fleet, è possibile scaricare da remoto i dati della carta autista senza bisogno di utilizzare la carta azienda.

VDO, marchio del Gruppo Continental, amplia il ventaglio di servizi disponibili nella piattaforma TIS-Web per l'ottimizzazione dei dati e la semplificazione delle attività di gestione della flotta. Grazie alla combinazione del software gestionale TIS-Web e la App TIS-Web Fleet, per scaricare i dati della carta autista è sufficiente collegare il tachigrafo (versione 1.4 o superiore) con lo smartphone tramite dispositivo bluetooth DTCO SmartLink e avviare la App TIS-Web Fleet.

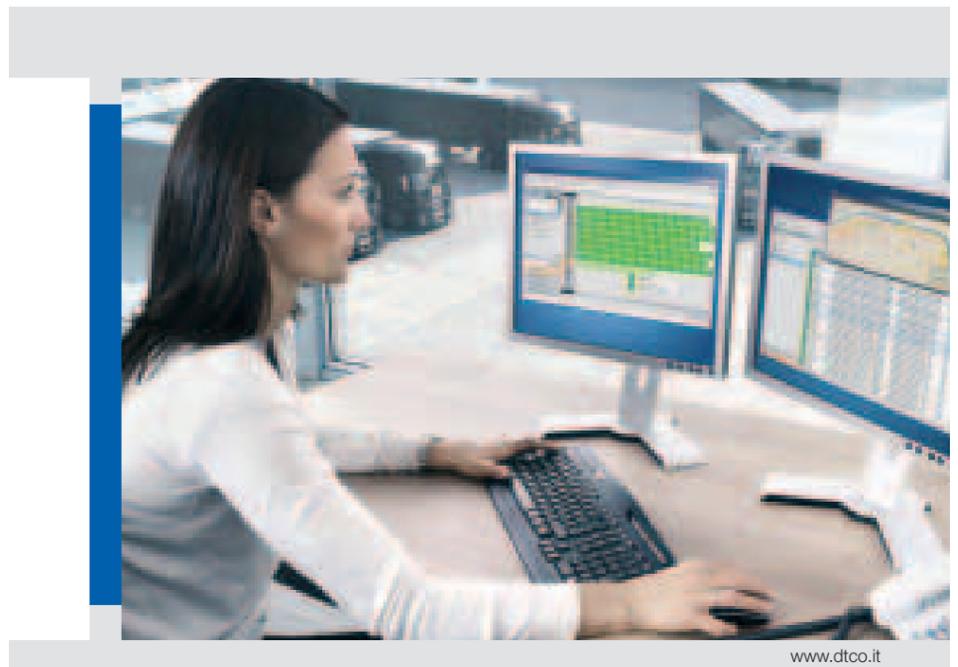
Il gestore della flotta imposta nella piattaforma TIS-Web un promemoria automatico che segnala al conducente l'approssimarsi della scadenza di scarico dati; l'autista riceve un avviso sullo smartphone, avvia il download e i dati tachigrafici della sua carta vengono inviati direttamente nell'archivio di TIS-Web. Tutto senza inserire la carta azienda sul veicolo o nel PC dell'ufficio. Una funzionalità nuova e importante, che rende più veloce il processo di scarico dati, obbligatorio per legge, evitando al gestore della flotta di salire fisicamente sul mezzo e all'autista di rientrare in sede per le operazioni di scarico dati.

I vantaggi sono evidenti: rispetto degli obblighi di legge; download dei dati dell'autista

semplificato, rapido e automatico; carta azienda non necessaria per lo scarico dati; impostazione automatica del promemoria in TIS-Web; ricezione da parte dell'autista dell'avviso sullo smartphone; avvio dello scarico dei dati della carta con un solo click.

Il sistema di gestione flotta TIS-Web è già in uso in tutta Europa. Più di 20mila aziende utilizzano TIS-Web per ottimizzare la gestione della flotta, archiviare, analizzare e visualizzare i dati tachigrafici in conformità con le leggi che disciplinano il settore dei trasporti. TIS-Web è costantemente ag-

giornato con le normative vigenti per assicurare alla flotta il rispetto dei requisiti legali. "Alla base delle novità introdotte in TIS-Web - commenta Lorenzo Ottolina, Responsabile Divisione TTS (Tachigrafi, Telematica e Servizi) di Continental Automotive Trading Italia - c'è la precisa volontà di rendere le operazioni più semplici e veloci, con l'obiettivo di creare maggiore efficienza. La App TIS-Web Fleet di VDO non solo aiuta l'azienda a rispettare gli obblighi previsti dalla legge, ma ne ottimizza i processi lavorativi riducendo i tempi delle operazioni di scarico dati".



www.dtco.it

Scarica i dati della carta autista tramite smartphone

L'autista riceve un promemoria automatico di scarico dati della carta conducente, avvia il download dalla App TIS-Web Fleet e i dati della sua carta vengono inviati direttamente nell'archivio TIS-Web senza utilizzare la carta azienda.

- Cosa serve in ufficio: TIS-Web (software di gestione dati di VDO)
- Cosa serve sul mezzo: tachigrafo con carta autista, DTCO Smartlink attivo (dispositivo Bluetooth di VDO che collega tachigrafo e smartphone), App TIS-Web Fleet
- Cosa NON serve: carta azienda



vdotelematics.it@continental-corporation.com

Continental Automotive Trading Italia Srl
Via Matteotti, 62 - 20092 Cinisello Balsamo (MI) - Italy
Tel. +39 0235680.1



Intervista

Alberto Viganò, Business Unit Industrial Marketing Director Pirelli Truck

Pneumatici... e non solo

FABIO BASILICO
MILANO

La strategia a 360 gradi di Pirelli Truck, quella che intende allargare l'offerta di prodotti e servizi per gli autotrasportatori alle soluzioni di supporto alla redditività dei professionisti del trasporto, fa un decisivo passo avanti con l'accordo siglato con TimoCom, leader in Europa nel campo della borsa carichi e di altre innovative soluzioni per il settore del trasporto.

”

LA PARTNERSHIP CON LA BORSA CARICHI E MEZZI DI TIMOCOM CONFERMA LA VOLONTÀ DI PIRELLI DI OFFRIRE ALLE FLOTTE NON SOLO PRODOTTI SEMPRE PIÙ PERFORMANTI E SERVIZI ALL'AVANGUARDIA, MA ANCHE SOLUZIONI PER CONCRETE OPPORTUNITÀ DI BUSINESS. "ATTRAVERSO LA PIATTAFORMA ONLINE DI SCAMBIO - PRECISA ALBERTO VIGANÒ - LA FLOTTA PUÒ OTTIMIZZARE I TRASPORTI E LE TRATTE, EVITANDO COSTOSI VIAGGI A VUOTO".

La collaborazione prevede la promozione firmata TimoCom e legata all'acquisto di pneumatici truck Pirelli della Serie 01.

Grazie a questa iniziativa, le flotte che partecipano alla promozione hanno la possibilità di cogliere extra opportunità di business, accedendo gratuitamente alla borsa carichi e mezzi di TimoCom. La borsa carichi e mezzi è una piattaforma online di scambio che, favorendo l'incontro



Alberto Viganò, Business Unit Industrial Marketing Director Pirelli Truck

della domanda e dell'offerta di chi opera nel settore del trasporto merci, attraverso operazioni semplici, veloci, sicure e trasparenti, ottimizza le spedizioni e la logistica. La partnership conferma la volontà di Pirelli di offrire alle flotte non solo prodotti sempre più performanti e servizi all'avanguardia, ma anche soluzioni per concrete opportunità di business, studiando collaborazioni con le società più accreditate nel settore del trasporto pesante.

Proprio su queste opportunità di business per le flotte, in particolare per quanto riguarda il mercato italiano, abbiamo intervistato Alberto Viganò, Business Unit Industrial Marketing Director Pirelli Truck. "Le opportunità di business per le flotte derivanti dall'accordo con TimoCom per la piattaforma TC Truck & Cargo (Borsa carichi e mezzi) sono valide per tutti i mercati europei - precisa Alberto Viganò - attraverso questa piattaforma la flotta può ottimizzare i trasporti e le tratte, evitando costosi

viaggi a vuoto. Basti pensare che giornalmente vengono trattate circa 450mila offerte da circa 100mila utenti e questi dati registrano un trend in aumento. Se pensiamo al mercato italiano e alle difficoltà in cui spesso si trovano a lavorare gli operatori dell'autotrasporto - continua Viganò - questa è sicuramente un'opportunità in più e, elemento non trascurabile, possono trarne vantaggio sia il padroncino che opera prevalentemente sul territorio italiano, che le flotte di medie e grandi dimensioni che operano anche a livello internazionale. Inoltre, per chi acquista pneumatici Pirelli, c'è il vantaggio di utilizzare la piattaforma gratuitamente fino a 11 mesi. Questa iniziativa è coerente con la volontà di Pirelli truck di differenziare la propria offerta, al di là dei pneumatici e dei servizi a essi direttamente collegati, quali quelle del pacchetto FleetSolutions (come CyberFleet, Novatread/Novateck e il servizio di assistenza in caso di guasto), estendendola

a soluzioni che supportino i nostri clienti nel loro business quotidiano".

Ad Alberto Viganò abbiamo anche chiesto quali altre particolari strategie stia seguendo Pirelli per veicolare il valore aggiunto dei pneumatici truck della Serie 01 riguardanti la mobilità sostenibile e l'ottimizzazione dei costi di gestione delle flotte. "Pirelli - spiega Alberto Viganò - ha completato a maggio l'offerta alle flotte in occasione della fiera di Essen, da un lato rilasciando la Serie 01 per i diversi segmenti di applicazione con gli ultimi sviluppi per urbano, pullman ed extraload, dall'altra la proposta di ricostruzione a freddo (Novateck) e a caldo (Novatread). L'associate brand Formula ha inoltre rappresentato, in uno scenario particolarmente sensibile al contenimento dei costi di gestione, una soluzione complementare alla Serie 01 con un perfetto bilanciamento costo prestazioni". Alle flotte Pirelli rivolge una sempre maggiore attenzione. Lo con-

ferma il Direttore Marketing della Business Unit Industrial di Pirelli Truck: "Pirelli, come sottolineato nella innovativa campagna pubblicitaria avviata nella seconda metà dell'anno, conferma il pieno supporto alle flotte, in termini di piena rispondenza del prodotto alle aspettative delle stesse e di coerente sviluppo di servizi per una completa gestione dei pneumatici (manutenzione parco, monitoraggio pressione pneumatici anche attraverso utilizzo di tecnologia cyber, gestione carcasse, analisi performances pneumatici e manutenzione predittiva, con una particolare attenzione a raggiungere il rapporto ottimale tra resa chilometrica e risparmio di gasolio). Avere investito nella fase di testing con le flotte misurando via cyber le performances dei pneumatici della Serie 01 ha consentito di acquisire sul campo le informazioni atte a garantire il migliore utilizzo degli stessi in funzione delle specifiche condizioni di utilizzo da parte di primari operatori del



La Serie 01 di Pirelli Truck al centro della promozione TimoCom.

settore del trasporto europeo (150 flotte per oltre 100 milioni di km percorsi)".

"Parlando di differenziazione geografica all'interno dell'Europa - dice ancora Alberto Viganò - in Italia e Spagna si configura un'offerta di trasporti prevalente da parte di piccoli operatori, che possono essere serviti da Pirelli attraverso un network qualificato a supportare le soluzioni sviluppate ad hoc da Pirelli: campagne promozionali durante l'anno dedicate alle piccole flotte, con credito al consumo all'atto dell'acquisto di pneumatici, sono state avviate in collaborazione con il Fai Service e vanno in questa direzione; così come la collaborazione con TimoCom".

Per quanto riguarda il mercato dei pneumatici truck Pirelli nei primi sette mesi del 2014, sia a livello internazionale che italiano, Alberto Viganò spiega che "il 2014 si avvia a chiudersi per Pirelli Industrial con un trend di crescita positivo in Europa per il replacement, nonostante le difficoltà congiunturali e il rallentamento del mercato turco. Relativamente al Sud America, sono confermati per il replacement i volumi del 2013, con un rallentamento del mercato OE Brasile che proseguirà fino a fine anno".

Da ultimo, Alberto Viganò risponde alla domanda d'obbligo sulle prime stime per il 2015. "Pirelli - dichiara il Direttore Marketing Business Unit Industrial - rinnova per il 2015 l'obiettivo di ulteriore crescita nelle diverse aree, implementando un modello go to market che coniughi i punti di forza del prodotto e dei servizi resi disponibili da Pirelli con le esigenze specifiche di ciascuna tipologia di flotta per area geografica di competenza. Avere una proposta completa per le flotte, ritagliando la soluzione ottimale per ogni specifica condizione d'impiego nei diversi contesti territoriali è la sfida che Pirelli si propone di indirizzare nei prossimi mesi".

La promozione TimoCom è attiva fino al 30 giugno 2015. Le flotte che acquistano pneumatici truck Pirelli della Serie 01 attraverso la rete di rivenditori selezionati in Italia, Germania, Austria, Svizzera e Polonia, e si registrano presso i siti internet Pirelli dei paesi aderenti entro il 31 dicembre 2014, hanno la possibilità di partecipare alla promozione di TimoCom per beneficiare di un rimborso del costo mensile, per 11 mesi, per l'utilizzo della piattaforma borsa carichi TC Truck&Cargo.

RUOLO DECISIVO SUL MERCATO DEI TRASPORTI PER LA BORSA TC TRUCK&CARGO TIMOCOM

TERZO TRIMESTRE IN CRESCITA E POSITIVE PROSPETTIVE DI CHIUSURA DEL 2014

La nuova iniziativa amplia il tradizionale impegno della Pirelli a favore della mobilità sostenibile ed efficiente, dell'ottimizzazione dei costi di gestione delle flotte e della salvaguardia dell'ambiente. Valori e obiettivi che Pirelli condivide con la società tedesca TimoCom. "Con la collaborazione con Pirelli vogliamo incoraggiare l'acquisto di pneumatici a elevate performance di sicurezza e qualità - dichiara Marcel Frings, Ceo di TimoCom - Per farlo, rimborsiamo una parte del canone di utilizzo della nostra borsa TC Truck&Cargo ai nostri clienti che, nei prossimi mesi, acquisteranno pneumatici Pirelli.

La promozione per il rimborso a seguito dell'acquisto di gomme truck Pirelli sarà valida fino al prossimo 30 giugno per

tutti i clienti TimoCom: "Chi stia valutando l'acquisto di nuove gomme, deve, letteralmente, 'sgommare' e non lasciarsi scappare quest'offerta esclusiva", dice Frings. TimoCom ha chiuso il terzo trimestre dell'anno in crescita. Dopo l'insolita evoluzione del mercato che ha caratterizzato il trimestre precedente, tra luglio e settembre il Barometro dei trasporti di TimoCom è rientrato nella normalità.

Il trend ha visto una diminuzione della percentuale di carichi a inizio trimestre, quindi un'ulteriore flessione in agosto, mese tradizionalmente dedicato alle ferie in diversi paesi europei, e infine un aumento dei carichi al termine del periodo. Si tratta secondo TimoCom di risultati prevedibili che, in fase di bilan-

cio conclusivo, hanno portato a un rapporto carichi-mezzi pari a 49:51.

Nel terzo trimestre, inoltre, il Barometro dei trasporti di TimoCom ha ricalcato lo stesso andamento registrato negli ultimi tre anni. Non mancano dunque i presupposti per sperare in un ultimo trimestre 2014 altrettanto positivo. Ne è convinto anche Marcel Frings: "Noi riteniamo che il quarto trimestre vedrà una flessione inferiore a quella a cui siamo abituati. Quindi prevediamo che ottobre sarà simile a settembre, ricco di carichi. In novembre ci sarà un piccolo calo, mentre in dicembre si trasporterà di più, e, di conseguenza, anche il Barometro dei trasporti mostrerà una tendenza positiva".

Intervista

Carlo Citarella, Sales Director Hankook Tire Italia

“Pronti a diventare costruttore di punta”

MAX CAMPANELLA
AGRATE BRIANZA

Da bambino sognava di fare lo steward, di volare da un capo all'altro del mondo occupandosi della sicurezza dei passeggeri. Di voli Carlo Citarella, 51 anni, da due Sales Director di Hankook Tire Italia, ne ha fatti parecchi. Senza indossare i panni di steward ma passando da quelli di manager nel settore pneumatici (nasce come Specialista di pneumatici autocarro) a quelli di runner, cuoco e persino cantante; perché dalla visita alle flotte ai palcoscenici e alla cucina di casa a Carlo Citarella non manca affatto la creatività, il desiderio di innovare, di sperimentare nuovi percorsi. E alla fantasia da partenopeo (è nato ad Aversa, alle porte di Caserta) unisce

grinta e determinazione appresi nella gavetta da venditore e, ultimamente, stando fianco a fianco dei suoi colleghi di Hankook (che in coreano significa Corea). “Oggi Hankook è sinonimo di prodotto conosciuto, di alto contenuto tecnologico e prestazioni all'altezza delle aspettative del consumatore che li sceglie. Non lo dico io ma recenti ricerche commissionate: grazie anche alla sponsorizzazione della UEFA Europa League la popolarità del marchio Hankook è cresciuta significativamente tra i consumatori italiani. Questo vuol dire che aumenta la fiducia nella qualità del prodotto”.

Insomma per Carlo Citarella il primo motivo di successo di Hankook, sesta azienda al mondo nel settore dei pneumatici, presente in Italia con

un proprio ufficio dal 1997, è dovuta alla crescente reputazione del nostro brand sinonimo di alta qualità in Italia come nel resto del mondo. In pochi anni l'organizzazione italiana è triplicata e oggi, pur mantenendo una struttura snella, si compone di una quarantina di dipendenti e ha archiviato il 2013 con un fatturato di tutto rispetto. “Il quartier generale europeo - spiega il primo Direttore Commerciale di Hankook Italia - si trova a Francoforte, dove due anni fa è stata presa la decisione di sponsorizzare la UEFA Europa League, quella che considero la vera Coppa Europa. L'emozione e l'entusiasmo per il calcio che la UEFA Europa League esprime, è il legame perfetto con il motto aziendale di Hankook “Driving Emotion”. Una scel-

ta che va nella stessa direzione in cui vanno tutti i nostri sforzi, ovvero nel raggiungere l'obiettivo di diventare azienda premium. Sul fronte della qualità ci siamo già arrivati, su quello della percezione degli attori del settore rappresentano un enorme passo avanti le partnership con MAN, Mercedes-Benz e Schmitz-Cargobull per il primo equipaggiamento”.

Di pari passo proseguono gli investimenti di Hankook sugli impianti: quello ungherese di Racalmas, dove nascono le gomme per vettura e trasporto leggero, è stato inaugurato nel 2007 e oggi produce circa 13 milioni di pneumatici l'anno. “È il nostro fiore all'occhiello - prosegue Citarella - e da qui al 2015 ne è previsto il rafforzamento: arriveremo a 19 milioni e l'impianto



Carlo Citarella, Sales Director di Hankook Tire Italia

prodotto presto anche gomme autocarro, in modo da servire l'intero mercato europeo che oggi rappresenta il 30 per cento dell'intero business. Oggi in Corea Hankook possiede il sito produttivo più grande al mondo, capace di produrre 60mila gomme al giorno ma soprattutto basato su una concezione unica nel settore, che punta all'alto quantitativo di pezzi ma salvaguardando l'elevato livello del prodotto. Sulla stessa piattaforma tre anni fa è stata costruita la fabbrica in Cina, l'anno scorso una in Indonesia oggi entrata a pieno regime e nel 2016 sorgerà un sito negli Usa, nel Tennessee: entro il 2020 Hankook punta ad arrivare tra i top premium produttori di pneumatici al mondo grazie allo sviluppo della capacità produttiva di circa il 20 per cento o più rispetto la produzione attuale di circa 95 milioni di pneumatici l'anno”.

Veniamo al prodotto: quali sono le caratteristiche che contribuiscono al successo di Hankook? “La carcassa dei nostri pneumatici - risponde il Manager del produttore coreano - è ai livelli dei brand primari del settore. La formula è semplice quanto di assoluto successo: il pneumatico costa meno in partenza e, essendo di alta qualità, può poi essere utilizzata per la ricostruzione. Nei ricambi nel segmento truck siamo il primo brand in Inghilterra, stiamo crescendo velocemente in Germania, in Francia e anche in Italia, dove abbiamo una quota di circa il 10 per cento e siamo uno tra i paesi europei più grandi in termini di volumi ma con grosso margine di crescita anche nel prodotto ricostruito: stiamo studiando partnership con partner indipendenti, ricostruttori locali molto forti già nostri clienti nel nuovo, con i quali produrremo i pneumatici ricostruiti con carcassa Hankook. Quanto al segmento dei veicoli commerciali, la nostra quota supera il 10 per cento, e nel cava cantiere siamo leader di mercato”.

Qual è l'obiettivo di crescita sul mercato italiano? “Scalare le posizioni - risponde con fermezza Carlo Citarella - per arrivare tra i primi cinque brand. Per farlo, pur in un momento difficile abbiamo rafforzato la struttura, aggiungendo nuove risorse, in modo da avere un'organizzazione in grado di gestire un business importante. Abbiamo un prodotto molto competitivo, specialmente se consideriamo l'aspetto tecnico e l'ampia gamma che incontra le esigenze delle flotte per la massimizzazione dell'efficacia del consumo di carburante e resa chilometrica.

Accanto al prodotto massima attenzione anche alla Rete e ai servizi d'assistenza. “I migliori rivenditori italiani specializzati nei truck - prosegue il Sales Director di Hankook Italia - che noi indichiamo come Hankook Truck Masters rappresentano una Rete omogenea; noi lavoriamo solo coi gommisti migliori. Tra rivenditore e flotta l'interfaccia è rappresentata da un team di specialisti, consulenti che stanno le gomme presso le flotte e hanno un'elevata competenza tecnica. Sul piano dell'assistenza da due anni forniamo il servizio Road Assist 24h: ovunque il trasportatore si trovi, il soccorso è garantito entro le due ore. Il servizio è disponibile 24/7/365 e ha una copertura paneuropea. Quanto ai sistemi di controllo per ora ci affidiamo al rivenditore, al quale diamo il nostro supporto, ma siamo in una fase di sviluppo e presto ci saranno importanti novità”.

Ci spiega l'ultimo claim di Hankook “Driving Emotion”? “Un pneumatico - afferma Carlo Citarella - può far percepire la soddisfazione di essere alla guida di un mezzo? Secondo noi sì: può dare emozione, permettere a chi guida di stare bene e divertirsi al volante. Hankook ha e avrà successo in Italia: il mix di qualità del prodotto, comunicazione sul consumatore e iniziative promozionali ci consentirà di raggiungere gli obiettivi prefissati”.



Hankook propone un ventaglio completo di pneumatici premium che soddisfano le esigenze del settore autocarro e cava-cantiere.

DAL 2015 FORNIRÀ LE SUE LINEE DI PNEUMATICI PER AUTOCARRO

HANKOOK DIVENTA PRIMO EQUIPAGGIAMENTO DI MAN

Dal primo trimestre del 2015 fornirà le sue linee di pneumatici per autocarro Hankook sarà fornitrice di primo equipaggiamento di MAN Truck & Bus, che diventa uno dei più grandi clienti di primo equipaggiamento di Hankook in tutto il mondo. Le attività del costruttore coreano di vendita di primo equipaggiamento di pneumatici per camion a MAN si concentreranno dapprima sul mercato europeo e comprenderanno 25 misure nella gamma da 22,5 e 24 pollici.

È inoltre previsto l'equipaggiamento delle pluripremiate serie MAN TGX, TGM e TGS per il traffico pesante nazionale e internazionale. Si utilizzeranno pneumatici della linea a resistenza al rotolamento particolarmente ottimizzata E-Cube MAX per il traffico internazionale a lunga percorrenza, la nuova linea

di pneumatici per tutte le stagioni SmartFlex ad uso flessibile per il traffico a lunga percorrenza e quello locale e i profili per l'impiego in cantieri della linea SmartWork. Particolarmente adatti all'utilizzo su veicoli della classe d'emissioni Euro 6 i profili previsti - nelle singole versioni speciali per asse sterzante e asse motore - possono vantare i loro punti di forza nell'ecologicità e nelle prestazioni d'uso del primo equipaggiamento, aspetti importanti per il TCO (Total Cost of Ownership: costo totale di proprietà).

“Siamo molto lieti - ha dichiarato Ho-Youl Pae, Direttore di Hankook Tires Europa - di poter iniziare la collaborazione con MAN e orgogliosi del fatto che le nostre linee e-cube MAX, Smartflex e SmartWork abbiano potuto soddisfare i rigorosi requisiti

degli ingegneri MAN in particolare sotto l'aspetto di prestazioni, efficienza e sostenibilità. Per i moderni equipaggiamenti di camion si tratta di un'ulteriore prova di riconoscimento del nostro alto livello qualitativo e della nostra capacità innovativa che darà ulteriore slancio all'ampliamento delle nostre attività in questo segmento in Europa. La formula del pneumatico radiale e-cube MAX per veicoli commerciali offre massima economicità, efficienza energetica ed ecologicità. La gamma di pneumatici è caratterizzata da diverse innovazioni tecniche e da uno speciale design. I disegni del profilo sono studiati in base alla specifica posizione dell'assale per contribuire ad abbattere il consumo di carburante senza comprometterne resa o prestazioni”.

CONTINENTAL

“AIUTIAMO I CLIENTI AD AUMENTARE LA LORO COMPETITIVITÀ”

MAX CAMPANELLA
MILANO

Continuare a sviluppare la gamma di pneumatici per veicoli industriali e commerciali e per autobus lanciata a metà del 2013. È l'obiettivo di Continental per il 2015 che, stando agli analisti dell'economia globale, dovrebbe essere l'anno della "ripresina", ovvero quello di un piccolo scorcio di luce dopo un quinquennio di pesante deficit per il settore del trasporto in Europa. Una volta che la nuova gamma di pneumatici è stata introdotta con successo nel segmento del traffico passeggeri, Continental ha proceduto con il roll-out della nuova generazione di pneumatici nel segmento autocarri e camion. Alla fiera internazionale di Hannover, l'azienda tedesca ha esposto i suoi nuovi pneumatici sterzanti, trattivi e da rimorchio di terza generazione per il segmento merci. I nuovi pneumatici Continental per il trasporto merci sono ottimizzati per il offrire il massimo vantaggio per il trasportatore e costi della flotta ulteriormente più bassi. "Grazie alla progettazione di nuove gamme di pneumatici per veicoli commerciali destinate a specifiche aree di applicazione, Continental sta fissando nuovi standard nel segmento dei pneumatici di qualità premium. Possiamo già vantare uno dei portafogli prodotto più innovativi ed efficienti in termini di costi nell'ambito del trasporto di persone e merci. I nuovi pneumatici riducono il consumo di carburante, sono stati progettati per la ricostruzione e garantiscono un'appropriata gestione dei costi da parte del cliente. Tutto questo contribuisce ad aumentare la competitività dei nostri clienti", afferma Constantin Batsch, Responsa-



IL COSTRUTTORE TEDESCO PUNTA A CAVALCARE IL 2015, ANNO DELL'AUSPICATA "RIPRESINA", CON LA NUOVA GAMMA GENERAZIONE 3. "L'OBIETTIVO - DICHIARA CONSTANTIN BATSCHE, RESPONSABILE TRUCK TIRES REPLACEMENT EMEA - È AIUTARE I NOSTRI CLIENTI AD AUMENTARE LA LORO COMPETITIVITÀ". "OGGI - AGGIUNGE DANIEL GAINZA, DIRETTORE COMMERCIALE CONTINENTAL COMMERCIAL VEHICLE TIRES ITALIA - LE AZIENDE DI TRASPORTO POSSONO SCEGLIERE IN COMPLETA LIBERTÀ TRA PRODOTTI PENSATI E TARATI SULLE ASPETTATIVE DELLE FLOTTE".

bile Truck Tires Replacement EMEA (Europa, Medio Oriente, Africa).

Gli ingegneri del Dipartimento R&S hanno ottimizzato il design e la miscela dei battistrada, la struttura della cintura, la carcassa e il tallone di tutti i pneumatici della Generazione 3. Tutto questo ha ridotto la resistenza al rotolamento: per la gamma Conti EcoPlus si parla di un valore

inferiore a quattro chilogrammi per tonnellata, garantendo un'efficienza energetica di classe A nell'ambito delle classificazioni di pneumatici europee.

Le tre nuove gamme di pneumatici della Generazione 3 per il trasporto merci si chiamano "Conti Hybrid", "Conti EcoPlus" e "Conti Scandinavia".

"Finora - ci ha spiegato Da-

COME EQUIPAGGIAMENTO ORIGINALE

MAN SCEGLIE LA TERZA GENERAZIONE PER I SUOI AUTOCARRI E AUTOBUS

Continental è uno dei principali fornitori di MAN Truck & Bus, azienda che ora utilizza i pneumatici Continental della Generazione 3 come equipaggiamento originale per autocarri e autobus. A partire da quest'anno, i nuovi veicoli del produttore di Monaco sono equipaggiati con la nuova generazione di pneumatici Continental. In particolare i pneumatici utilizzati sono Conti EcoPlus HS3 per asse sterzante e Conti EcoPlus HD3 per asse trattivo con dimensioni 315/70R22.5 e 315/70R22.5 XL. La miscela di gomma appositamente ottimizzata, il nuovo disegno del battistrada e la minore resistenza al rotolamento della gamma Conti EcoPlus consentono di risparmiare fino a 1,9 litri di carburante per 100 km senza compromettere le performance e i pneumatici per asse sterzante dimostrano una migliore aderenza sul bagnato: nei test preliminari intensivi, i pneumatici Conti EcoPlus hanno convinto i reparti di esperti MAN.

Anche nel segmento degli autobus Continental ha convinto pienamente MAN con i suoi

pneumatici premium della Generazione 3, che sono utilizzati sia dal brand MAN sia dal brand Neoplan. Il pneumatico Conti Coach HA3 è stato in grado di rispondere perfettamente alle specifiche tecniche di MAN come pneumatico completo per uso su lunghe percorrenze, mentre Conti CityPlus HA3 ha ricevuto l'approvazione per le tratte regionali e suburbane. I Conti Coach HA3, progettati appositamente per velocità superiori e lunghe percorrenze, sono in grado di offrire maggiore efficienza grazie a minor consumo di carburante per chilometro, dimostrando un comportamento eccellente in frenata su bagnato e garantendo massima precisione di tenuta e sterzata. I pneumatici Conti CityPlus si distinguono per l'eccellente performance chilometrica, per un'usura uniforme, per una manovrabilità straordinaria e per proprietà di aderenza su fondo bagnato che accompagnano la loro intera durata. Entrambi i pneumatici per autobus rientrano nella classe A dell'etichettatura UE nella categoria relativa all'aderenza su bagnato.

RILEVAMENTO AUTOMATICO DEL RIMORCHIO

CONTIPRESSURECHECK: NUOVA FUNZIONE PER IL TPMS DI CONTINENTAL

Continental ha aggiunto una nuova funzione al suo sistema di monitoraggio della pressione dei pneumatici ContiPressureCheck. La funzione di rilevamento automatico del rimorchio ATL (Automatic Trailer Learning) può ora monitorare la condizione dei pneumatici per autocarri e rimorchi in modo molto più semplice e pratico. Grazie ad ATL, i trattori per semirimorchi possono rilevare automaticamente via wireless lo stato di tutti i pneumatici di un rimorchio dotati di sensori ContiPressureCheck. Sarà così possibile combinare il monitoraggio della pressione dei pneumatici del rimorchio con quello della pressione dei pneumatici del trattore, anche quando il semirimorchio viene sostituito frequentemente. I dati relativi a pressione e temperatura di tutti e dodici i pneumatici della combinazione autocar-

ro-rimorchio vengono trasferiti in modo affidabile al display della cabina di guida. L'unico cablaggio necessario per il sistema ContiPressureCheck con ATL è quello di collegamento al trattore. Una volta che i sensori ContiPressureCheck sono stati installati sui pneumatici, nel rimorchio non è necessario effettuare nessun'altra installazione. In pochi minuti il sistema è in grado di rilevare un nuovo rimorchio e visualizzare i dati iniziali. Il rilevamento avviene mentre il veicolo è in movimento e senza che il guidatore debba fare nulla. Quando il veicolo rimane fermo per più di 15 minuti, ContiPressureCheck verifica di nuovo che il trattore sia agganciato a un rimorchio e, in caso affermativo, a quale. Se viene rilevato un nuovo rimorchio, quest'ultimo invia i dati sui pneumatici alla cabina di guida.

niel Gainza, Direttore Commerciale CVT Italia - la tipologia di percorso che un truck realizza ha determinato la scelta dei pneumatici. In pratica l'azienda si sente dire: 'Lei fa questo tipo di percorso? Deve usare questo tipo di pneumatico'. La strada rappresenta la tradizionale separazione tra utilizzo severo e poco severo. Generazione 3 espande i confini tecnici dei pneumatici: l'80 per cento delle aziende di trasporto italiane oggi possono scegliere in completa libertà tra prodotti pensati e tarati sulle aspettative delle flotte. Con la Generazione 3, Continental vuole

fornire una risposta alle aspettative delle flotte rispetto ai pneumatici"

Una logica, questa, su cui si è basato lo sviluppo dell'intera nuova gamma di pneumatici? "Decisamente, e ne è la riprova - ha proseguito il manager del costruttore tedesco - il ventaglio prodotti dedicato al trasporto persone, così come gli investimenti per la ricostruzione del pneumatico. Perché acquistare Continental equivale a un investimento che non può finire con la prima vita, la gomma deve durare due o più vite. Per questo abbiamo investito molto su un nuovo impianto nel cuore dell'Europa,

ad Hannover, dove ormai da diversi mesi produciamo il top class del pneumatico ricostruito, da tallone a tallone".

Come nasce un pneumatico Continental? "Quando produciamo un pneumatico uno dei punti principali è fissare obiettivi a lungo termine. Si tratta di un processo lungo, si parte da un'analisi di mercato presso i clienti, da questa esce un disegno prettamente tecnico: geometria, struttura, disegno del battistrada, ecc. Un po' come fanno gli stilisti coi bozzetti, dopo si disegna il progetto. Dopo la computerizzazione viene avviato un continuo processo di aggiornamento fino a

TARE LA COMPETITIVITÀ

ottenere il prodotto con le caratteristiche determinate all'inizio. Segue l'industrializzazione, ovvero occorre fornire la ricetta facendo sì che il risultato finale sia sempre identico, che le linee di prodotto realizzino sempre assolutamente l'identico prodotto. Solo a quel punto un prodotto può essere presentato al mercato."

Sul piano tecnico quali sono le novità della nuova gamma? Su quali aspetti Continental ha lavorato di più? "Partendo dall'area battistrada - ha precisato Daniel Gainza - abbiamo usato un maggior numero di pieni, è stata alleggerita la scanalatura per ottenere minore resistenza al rotolamento quindi maggiore riduzione nei consumi. Da un punto di vista prettamente chimico introduciamo due mescole e additivi di nuova generazione. Il tutto è finalizzato a ridurre i costi d'esercizio, che è poi obiettivo primario delle flotte. La cintura triangolare riduce le tensioni all'interno: tesoro della Serie 2 che salvaguardiamo. Il tallone è stato rinforzato con una mescola più resistente per manovre molto strette, quando arrivano molte sollecitazioni. L'efficienza energetica è al top rispetto alla concorrenza, siamo già in grado di rispettare i severi limiti che entreranno in vigore a



"I pneumatici della nuova generazione - ha detto Daniel Gainza - sono destinati a essere utilizzati su qualsiasi tipologia di strada e percorso".

novembre 2016".

Qual è l'aspetto saliente di questa nuova generazione di pneumatici? "Sono destinati - ha risposto il manager di Continental - a essere utilizzati su qualsiasi tipologia di strada e percorso. Con la sua nuova gamma di pneumatici della

Generazione 3, Conti EcoPlus, Continental stabilisce nuovi standard di riferimento nel settore del trasporto di merci con la massima ottimizzazione della resistenza al rotolamento senza alcun compromesso in termini di chilometraggio. A seguito del lancio di Conti

EcoPlus HT3, pneumatico per rimorchi, la famiglia è stata completata con l'introduzione di Conti EcoPlus HS3, pneumatico per asse sterzante, e di Conti EcoPlus HD3, pneumatico per asse trattivo. La gamma Conti EcoPlus è pensata per le flotte che dedicano

speciale attenzione all'efficienza dei loro mezzi e all'ottimizzazione dei costi di guida. Test Continental hanno dimostrato che la diminuzione della resistenza al rotolamento può arrivare al 26 per cento in confronto alla precedente generazione".



Daniel Gainza, Direttore Commerciale CVT Italia



Con la nuova gamma Conti EcoPlus, Continental stabilisce nuovi standard di riferimento le trasporto.

PENSATI PER IL TRASPORTO MERCI E QUELLO PASSEGGERI

NEL DETTAGLIO LA GAMMA DELLA GENERAZIONE 3

Sono molte le innovazioni tecnologiche che caratterizzano i pneumatici Conti EcoPlus, tutte mirate alla massimizzazione del successo competitivo delle aziende di trasporto merci. La mescola della gomma è ottimizzata per diminuire la resistenza al rotolamento e garantisce performance di altissimo livello. La tipologia di mescola utilizzata per la parte superiore del battistrada assicura un contatto ottimale con la superficie stradale per una vita utile del pneumatico ancora più lunga, mentre quella utilizzata per la parte inferiore sulla cintura triangolare a quattro strati della carcassa riduce la generazione di calore per diminuire ulteriormente la resistenza al rotolamento.

Con un livello di rumorosità notevolmente ridotto, il pneumatico Conti EcoPlus HT3 si conferma come uno dei più silenziosi sul

mercato. Tutti i pneumatici che fanno parte della Generazione 3 possono essere riscoperti e ricostruiti allungando considerevolmente la loro vita utile e sono dotati di AirKeep, tecnologia innovativa e brevettata della carcassa che mantiene fino al 50 per cento più a lungo la pressione di gonfiaggio (in confronto alla tecnologia tradizionale) e diminuisce l'usura del materiale grazie a una minore ossidazione. La combinazione di questi fattori rende i pneumatici della Generazione 3 una scelta assolutamente concorrenziale in termini di riduzione dei costi operativi dei mezzi.

Protagonista di rilievo della nuova gamma Conti EcoPlus è anche il pneumatico per asse trattivo HD3, in cui l'ampio disegno del battistrada con lamelle multi profilo sostituisce il classico battistrada a tasselli finora tipico dell'asse trattivo. Le microscanalatu-

re, che si estendono fino alla base del battistrada, assicurano una trazione superiore ottimizzando l'impronta al suolo. Questo sviluppo minor energia di deformazione e permette una riduzione dei consumi di carburante. Inoltre, la nuova mescola di gomma utilizzata contribuisce al miglioramento del 16 per cento della resistenza al rotolamento. Altro punto di forza del pneumatico HD3 le sue spalle smussate sui lati: lo speciale bordo smussato riduce l'ampiezza delle deformazioni nella zona del fianco e del tallone migliorando la resistenza al rotolamento e rafforzando la struttura laterale. Il pneumatico HD3 è marchiato con lo speciale simbolo 3PMSF, simbolo del fiocco di neve su tre picchi di montagna che probabilmente diventerà il nuovo standard per i pneumatici invernali.

Conti Coach, Conti CityPlus, Conti Urban sono i modelli della gamma progettata e dedicata al trasporto di persone. Si tratta della prima gamma dedicata in questo segmento di mercato: non più pneumatici da camion ma una linea di prodotti pensata per rispettare diversità e valore del trasporto persone.

"TARAXAGUM" IL PRIMO PNEUMATICO IN GOMMA DI TARASSACO

Continental ha raggiunto un importante traguardo nel progetto di ricerca sull'impiego industriale della gomma di tarassaco per la produzione di pneumatici: denominati Taraxagum, dal nome botanico del tarassaco "Taraxagum", si tratta dei primi pneumatici sperimentali realizzati con questo innovativo materiale, fabbricati utilizzando per la mescola del battistrada il Taraxagum al posto della convenzionale gomma naturale. Questo importante traguardo ha consentito a Continental di compiere un ulteriore passo avanti verso il raggiungimento dell'obiettivo di conferire alla produzione di pneumatici maggiore sostenibilità e indipendenza dalle materie prime tradizionali. "Dopo anni di lavoro nel campo dello sviluppo, in collaborazione con l'Istituto Fraunhofer - spiega Nikolai Setzer, membro del Consiglio di Amministrazione di Continental a capo della divisione Pneumatici - il primo pneumatico in gomma di tarassaco è pronto per la prova su strada. Per sfruttare al meglio le materie prime prodotte finora, abbiamo deciso di realizzare pneumatici invernali per autovetture, in quanto questi contengono proprio una percentuale elevata di gomma naturale". Continental si propone di promuovere l'impiego industriale della gomma di tarassaco e avviarne la produzione in serie nel corso dei prossimi 5-10 anni. I pneumatici verranno testati sui circuiti di prova del Contidrom, vicino ad Hannover e ad Arvidsjaur, in Svezia. "Si tratta - osserva Andreas Topp, Responsabile dello Sviluppo Materiali e Processi e dell'Industrializzazione in Continental - di un passaggio estremamente importante, perché Continental non accetta compromessi in termini di prestazioni. Il processo di sviluppo del Taraxagum si è rivelato finora estremamente promettente e Continental continuerà a portare avanti questo percorso di industrializzazione in collaborazione con i propri partner. I risultati delle ricerche verranno confermati dai test sui pneumatici e che questi ultimi saranno perfettamente in grado di raggiungere gli obiettivi che ci siamo prefissati in termini di prestazioni".

MICHELIN

Una resistenza da Tripla A

URBANO LANZA
PERO

Risparmio per i trasportatori, maggiore rispetto per l'ambiente. Sono le due caratteristiche alla base delle novità nel campo dell'innovazione che hanno permesso all'insieme Front, Drive e Trailer Michelin X-Line TM Energy di ottenere la classificazione A, A, A in resistenza al rotolamento. Forte del primato ottenuto, il produttore francese si avvia verso il 2015 proponendo al mercato il pneumatico Michelin X Line Energy TM D2, il soil pneumatico per l'assale motore che ha ottenuto la menzione A in resistenza al rotolamento (secondo le regole dell'etichettatura europea) e Michelin X Line Energy F 385/55R22.5 per gli assali direzionali, anch'esso A in resistenza al rotolamento. In sostanza, Michelin è il solo fabbricante che annuncia ai trasportatori un equipaggiamento con la nota A in resistenza al rotolamento per tutto il convoglio. I nuovi pneumatici classificati A nell'ambito dell'etichettatura europea sono Michelin X Line TM Energy F 385/55R22.5 e Michelin X Line TM Energy TM D2 315/70R22.5. Il pneumatico

co Michelin X Line TM Energy T 385/55R22.5 è invece già in commercio e classificato A in resistenza al rotolamento.

L'insieme Front, Drive e Trailer Michelin X Line TM Energy AAA presenta innovazioni specifiche: Michelin X Line TM Energy D2 è attualmente l'unico pneumatico Drive classificato A in resistenza al rotolamento. Il centro della scultura, molto compatto, limita la deformazione dei tasselli di gomma quando la ruota gira, determinando la riduzione della resistenza al rotolamento. Questa nuova scultura offre una particolare aderenza grazie alle lamelle TowerPump, che migliorano la frenata e la motricità su fondo bagnato, assorbendo temporaneamente l'acqua nel battistrada a livello dell'area di contatto. Inoltre, la tecnologia a lamelle in 3D migliora la robustezza dei tasselli sotto l'effetto della trazione e quindi la durata del pneumatico. La sostituzione del nero di carbonio con la silice nella miscela del battistrada permette di migliorare la durata dei pneumatici e di ridurre la resistenza al rotolamento. L'utilizzo di un filo d'acciaio continuo che avvolge il bloc-



LA GAMMA X LINE ENERGY OTTIENE LA MASSIMA CERTIFICAZIONE IN RESISTENZA AL ROTOLAMENTO. FORTE DEL PRIMATO, IL PRODUTTORE FRANCESE SI AVVIA VERSO IL 2015 CON UNA SERIE DI NOVITÀ NEL CAMPO DELL'INNOVAZIONE CHE HANNO PERMESSO ALL'INSIEME FRONT, DRIVE E TRAILER MICHELIN X-LINE TM ENERGY DI OTTENERE LA CLASSIFICAZIONE A, A, A PER LE SUE INNOVAZIONI SPECIFICHE: SCULTURA INEDITA E PRIMO BATTISTRADA CON MESCOLA IN SILICE SUL MERCATO DEI PNEUMATICI PER AUTOCARRO.

co di sommità del pneumatico (tecnologia Infinicoil di seconda generazione) con cavetti più piccoli e più solidi permette di ridurre le masse in movimento e quindi la resistenza al rotolamento. Inoltre, Michelin X Line TM Energy D2 conserva le innovazioni del pneumatico Michelin X Line TM Energy D: carcassa EnergyFlex che limita le de-

formazioni e riduce la resistenza al rotolamento, sculture auto rigeneranti. Michelin X Line TM Energy Front, nella nuova misura 385/55 R22.5, presenta una nuova scultura che riduce ulteriormente la resistenza al rotolamento conservando l'aderenza (lamelle a goccia d'acqua longitudinali). Altre caratteristiche: carcassa Energy Flex,

marcatura M+S e deflettore antisplash.

Dalle origini, Michelin è innanzitutto al servizio della mobilità. L'innovazione costituisce il fondamento di questa strategia. Michelin investe più di 640 milioni di euro nel settore Ricerca e Sviluppo, in cui operano 6.600 persone. Grazie al know-how cui contribuisce con l'esperienza sul

campo, le équipes di ricercatori progettano soluzioni specifiche per ogni utilizzo. L'obiettivo è fornire agli utenti soluzioni creative di valore e vantaggi in termini di prestazioni. Captare le necessità dei clienti, identificare e analizzare gli impieghi dei loro veicoli sono le condizioni necessarie per il lavoro di ricerca e sviluppo.

GOODYEAR

Smart fleet preannuncia il futuro del trasporto stradale

Linee guida per la movimentazione delle merci nel Libro Bianco presentato a Bruxelles.

NILS RICKY
BRUXELLES

Goodyear ha presentato il suo Libro Bianco dal titolo "La mobilità del futuro: flotte intelligenti e il futuro dell'industria del trasporto" al simposio sull'industria del trasporto pesante organizzato a Bruxelles. Un importante appuntamento internazionale che ha fatto il punto sullo stato dell'arte del settore. Principale risultato della ricerca Goodyear è che le autorità che si occupano dei regolamenti potrebbero avere un ruolo ancora più importante nell'orientare il futuro dell'industria del trasporto stradale.

Il Libro Bianco di Goodyear contiene i nuovi risultati della ricerca e fornisce raccomandazioni concrete ai politici nazionali ed europei, tra cui incentivi più chiari per avere flotte efficienti dal punto di vista dei consumi e una maggiore promozione dell'Etichetta Europea del Pneumatico per riuscire a sfruttarne tutto il potenziale.

Introdotti da Darren Wells, President Goodyear EMEA, i lavori del simposio hanno visto la testimonianza di operatori del settore di primo piano ma anche di autorità internazionali, tra cui Joao Aguiar Machado, Direttore Generale della Commissione Europea Mobility and Transport, e Ben Kraaijenhagen di MAN Truck & Bus.

La ricerca di Goodyear rivela che il 53 per cento dei gestori delle flotte sono favorevoli a maggiori incentivi per le flotte non inquinanti e il 60 per cento è a favore d'incentivi per l'acquisto di pneumatici efficienti dal punto di vista dei consumi. Un gestore di flotte su dieci (11 per cento) cita l'impatto dei regolamenti come una delle due sfide principali che deve affrontare tutta l'industria del trasporto stradale.

Quasi tre gestori di flotte su quattro (74 per cento) ritengono che la riduzione delle imposte sui carburanti avrebbe un impatto positivo sull'industria del trasporto stradale e un ulteriore 72 per cento è favorevole agli investimenti da effettuare nella rete stradale.



CONTINENTAL TIRES

Obiettivo: trasformare le operation della supply chain globale

Partnership con JDA Manufacturing Planning per una strategia di segmentazione finalizzata a migliorare il servizio clienti e aumentare i ricavi.

Continental Tires ha scelto le soluzioni della JDA Manufacturing Planning Suite per facilitare la trasformazione delle attività operative della propria supply chain globale. Nell'ambito della trasformazione SCM 2.0 dell'azienda, Continental Tires pianifica di adottare diverse strategie di supply chain per offrire un servizio a clienti e canali in base al loro valore per il business. Continental Tires implementerà una soluzione globale, composta dagli strumenti di pianificazione della supply chain di JDA, integrati grazie alla piattaforma JDA Platform, che a sua volta è un abilitatore fondamentale per l'integrazione con l'insieme di applicazioni ERP di SAP in uso presso Continental Tires. Con vendite pari a 33,3 miliardi di euro nel 2013, Continental si colloca tra i produttori di pneumatici e i fornitori del settore automobilistico più importanti al mondo.

La divisione pneumatici è presente in 42 Paesi con 73 sedi e produce pneumatici con i marchi Continental, Uniroyal, Semperit, General Tire, Viking, Gislaved, Euzkadi, Sime Tyres, Barum, Mabor e Matador. Con l'adozione di un approccio segmentato alla supply chain, Continental Tires sarà in grado di offrire servizi differenziati a diversi segmenti di clienti. Continental Tires sarà quindi in grado di soddisfare meglio la variabilità della domanda e di eseguire gli ordini in modo più redditizio. Il nuovo approccio consentirà inoltre a Continental di realizzare una supply chain snella, dalla produzione all'intera distribuzione, sufficientemente agile e adatta a soddisfare la domanda corrente e le sfide legate alla variabilità delle forniture.

Grazie a solide competenze specializzate, JDA aiuta a rendere più efficace, agile e profittevole la gestione dell'intero ciclo produttivo e distributivo. Le soluzioni di JDA, considerate uno standard di mercato, sono utilizzate da più di 4mila aziende leader nei settori retail, manifatturiero, distribuzione, beni di largo consumo e logistica.

BRIDGESTONE



PREZIOSO PACCHETTO DI SOFTWARE USER-FRIENDLY

TOOLBOX DÀ UNA MANO ALLA PRODUTTIVITÀ

All'interno del Total Tyre Care di Bridgestone un ruolo di primo piano lo occupa il Toolbox, un pacchetto di software user-friendly e di grandi potenzialità, ideato per la gestione dei pneumatici delle flotte. Toolbox consente di aumentare in modo significativo la produttività delle flotte e di identificare le possibilità di una riduzione dei costi grazie a un sistema di raccolta, analisi e reportistica dei dati relativi ai pneumatici.

La suite Toolbox offre ai professionisti Bridgestone un accesso facile e immediato a strumenti e informazioni legate ai pneumatici, per consentire una massimizzazione degli investimenti delle flotte. Toolbox, ad esempio, permette agli utenti di seguire gli

standard di manutenzione, monitorare e confrontare consumi e prestazioni, realizzare prove comparative di pneumatici, diminuendo l'usura e i danni ottimizzando i costi operativi. Toolbox rappresenta quindi un potente pacchetto di soluzioni ad alto valore aggiunto che possono avere un impatto significativo sui costi operativi e sulla competitività di qualsiasi flotta.

L'applicazione è in uso in Europa da ottobre 2013 ed è attualmente disponibile in più lingue. La versione web è totalmente compatibile con tutti i browser standard (IE, Chrome, Firefox, ecc.), mentre Toolbox Touch, la versione dedicata ai tablet, è compatibile con Windows 8.

BRIDGESTONE

Yes, we Total Tyre Care

IL PRODUTTORE LEADER DI PNEUMATICI ANNUNCIA LE IMPORTANTI NOVITÀ DELL'INNOVATIVO PROGRAMMA TOTAL TYRE CARE CHE INTRODUCE TRE NUOVI PACCHETTI PERSONALIZZABILI PER LA GESTIONE E IL MANTENIMENTO DEI PNEUMATICI TRUCK & BUS, CIASCUNO ADATTATO ALLE DIVERSE ESIGENZE DEGLI UTENTI.

GIANCARLO TOSCANO
AGRATE BRIANZA

Sempre più oggetto di cure e attenzioni particolari, i pneumatici sono un asse strategico dell'ottimizzazione del bilancio di tutte le aziende di trasporto. Bridgestone annuncia le novità del suo programma Total Tyre Care, che introduce tre nuovi pacchetti personalizzabili per la gestione e il mantenimento dei pneumatici truck & bus, ciascuno adattato alle diverse esigenze degli utenti. I programmi "Advanced Tyre Monitoring", "Premium Tyre Maintenance" ed "Elite Tyre Management" forniscono ai gestori di flotte nuove efficaci soluzioni per la riduzione dei costi dei pneumatici, per massimizzarne il valore e ridurre i costi complessivi del ciclo di vita.

Già da tempo, il programma Total Tyre Care aiuta i gestori delle flotte a identificare le corrette soluzioni per la riduzione dei costi dei pneumatici e il controllo delle spese complessive. Il programma raggiunge quest'obiettivo implementando una serie di soluzioni per massimizzare il ciclo di vita del pneumatico, incrementare l'efficienza della gestione e ridurre i costi complessivi. I componenti basilari sono tre: Total Tyre Life identifica la combinazione tra l'alta qualità dei prodotti Bridgestone, la solidità delle carcasse e il processo di

ricostruzione Bandag, permettendo ai proprietari delle flotte di estendere il ciclo di vita dei pneumatici, riducendo i costi totali per chilometro senza rinunciare ad alte prestazioni e massima efficienza; Total Tyre Services attiene ai servizi di manutenzione e assistenza, grazie ai quali Bridgestone offre alle flotte tutto ciò di cui hanno

bisogno per mantenere i loro veicoli al massimo livello di efficienza, riducendo ulteriormente i costi operativi; Total Tyre Systems raggruppa gli strumenti innovativi Bridgestone dedicati al monitoraggio e al controllo dei pneumatici, come Toolbox (pacchetto di software per la gestione dei pneumatici delle flotte) e TPMS (sistema

di monitoraggio della pressione dei pneumatici), e forniscono ai gestori di flotte un quadro preciso delle condizioni dei pneumatici in qualsiasi momento, massimizzando il tempo in attività dei veicoli e aumentando il livello di sicurezza.

I tre nuovi pacchetti aumentano le potenzialità del pro-

gramma Total Tyre Care. Il programma "Advanced Tyre Monitoring" prevede regolari controlli alle flotte da parte dei professionisti Bridgestone, permettendo ai gestori delle flotte di operare con maggiore serenità. Un controllo periodico delle condizioni dei pneumatici consente miglioramenti significativi nella manutenzione degli

stessi, dal momento che identifica i prodotti e i servizi più adatti a ogni operazione. In questo modo gli operatori delle flotte sono in grado di massimizzare l'utilizzo dei pneumatici, migliorare l'efficienza dei consumi di carburante e la sicurezza, aumentando l'efficienza e la produttività del loro business.

Il programma "Premium Tyre Maintenance" fornisce un pacchetto personalizzato completo per la manutenzione del pneumatico, ideato per raggiungere le migliori performance realizzando tutte le operazioni di manutenzione. La gestione chiara dei pneumatici e la raccolta di indicatori chiave di performance hanno l'obiettivo di generare continui miglioramenti del programma di manutenzione, per garantire che i pneumatici degli utenti siano sempre più efficienti.

Il programma "Elite Tyre Management", infine, permette alle flotte di affidare esternamente la totale gestione dei pneumatici e dei servizi collegati, garantendo il miglior servizio in ogni momento e in ogni luogo. I pacchetti di servizi personalizzabili, oltre alla convenienza di avere dei prezzi prestabiliti, consentono di massimizzare il valore dei pneumatici, permettendo alle flotte di potersi dedicare al proprio business in totale libertà e serenità.



Il pneumatico ricostruito Bandag M749 FuelTech.



Il Bridgestone Ecopia H-Drive 001 per lunghe percorrenze.

L'AVANZATO SISTEMA DI MONITORAGGIO DEI PNEUMATICI FA DIMINUIRE I CONSUMI DI CARBURANTE

CON TPMS LA GIUSTA PRESSIONE FA RISPARMIARE

Sappiamo tutti quanto sia importante che i pneumatici abbiano sempre la giusta pressione. Bridgestone ribadisce il concetto mettendo a disposizione dei clienti l'avanzato sistema di monitoraggio della pressione dei pneumatici TPMS, che permette ai proprietari di flotte commerciali di monitorare in tempo reale la pressione di gonfiaggio delle gomme, consentendo di prolungare la vita dei pneumatici stessi, aumentare la sicurezza, diminuire i consumi di carburante e ridurre in generale i costi correlati agli pneumatici, una voce di spesa che incide non poco sul

bilancio delle aziende di trasporto. In effetti per garantire efficienza, massima sicurezza e maggiore durata non è sufficiente la sola struttura del pneumatico, anche se oggi è molto avanzata grazie allo sviluppo di coperture a bassa resistenza al rotolamento e a maggiore durata. Diventa fondamentale mantenere anche la corretta pressione di gonfiaggio nelle diverse condizioni di carico, di strada e di temperatura.

Il sistema TPMS brevettato da Bridgestone permette di attuare rapidamente il monitoraggio della pressione dei



pneumatici di un'intera flotta con ridotti tempi di fermo dei veicoli. Il sistema raccoglie centralmente i dati e

informa direttamente il centro assistenza che può intervenire immediatamente per mantenere i mezzi della flotta con la pressione ottimale.

TPMS si avvale di sensori installati sulle valvole dei pneumatici. Ogni sensore contiene un trasmettitore incorporato che invia ogni 6 secondi i dati al sistema TPMS posto sul cancello d'ingresso della flotta, tramite una connessione wireless. Ogni volta che un veicolo equipaggiato con TPMS attraversa il cancello, i ricevitori raccolgono i dati e li inviano per l'elaborazione a un server centralizzato tramite rete GPRS. Il software gestionale raccoglie i dati e, ogni volta che la pressione di gonfiaggio di un pneumatico scende al di sotto di un livello di tolleranza predefinito, invia automaticamente un avviso per la manutenzione

al gestore della flotta o al servizio di assistenza per richiedere un rapido intervento.

Per le flotte più piccole, è disponibile un'alternativa più economica che permette di utilizzare un'App sul proprio smartphone in combinazione con un ricevitore portatile. Dal lancio del sistema TPMS nel maggio 2013 sono stati installati oltre 24mila sensori in 36 flotte in tutta Europa. Sulla base dei dati raccolti si stima che questo sistema abbia già determinato un risparmio di CO2 di circa 2mila tonnellate, pari alla circolazione di 21 camion in meno sulle strade per un anno intero. Il sistema TPMS ha consentito un allungamento del ciclo di vita dei pneumatici pari a 210 milioni di chilometri in più, 319 guasti in meno e 239 carcasse ricostruite.

LA SECONDA GENERAZIONE DEL VIVARO COMBI È PIÙ SPAZIOSA E OFFRE UN MAGGIORE VOLUME DI CARICO

VERSATILITÀ E COMFORT DA VERO PULMINO CON BEN NOVE POSTI A SEDERE

Versatile, flessibile e ricco di equipaggiamenti. Così si presenta il nuovo Vivaro Combi, seconda generazione della variante per trasporto passeggeri del Vivaro che ora mette a disposizione spazio per ospitare fino a 9 persone e si dimostra il veicolo ideale per coloro che svolgono attività particolari, come il servizio di navetta di un hotel o il pulmino di un team sportivo. Vivaro Combi offre molto più spazio e un maggiore volume di carico rispetto al predecessore. Due le lunghezze disponibili - 4.998 e 5.398 mm - e un prezzo di listino che in Italia parte da 22.800 euro, Iva esclusa. Di serie Vivaro Combi è proposto con divano amovibile a tre posti nella seconda e nella terza fila, il cui schienale può essere abbattuto per ricavare un maggiore spazio di carico di merci e bagagli. Inoltre, tutti i sedili possono essere dotati di bracciolo a richiesta o tessuto di livello superiore, mentre il vano posteriore è protetto da pannelli di rivestimento.

Elementi cromati e la chiara disposizione del cruscotto rendono più gradevole l'abitacolo mentre all'esterno, i cerchi da 16 o 17", le luci diurne a Led e i particolari cromati e in tinta carrozzeria esaltano l'aspetto premium del modello tedesco. Particolarmente interessante il sistema infotainment Opel IntelliLink con schermo touch screen a colori da 7 pollici e funzione di navigazione, disponibile per la prima volta su Vivaro, che assicura la perfetta connettività



digitale con il mondo esterno. Gli aggiornamenti delle mappe possono essere scaricati attraverso la presa Usb. In più, è possibile effettuare lo streaming audio e telefonare mediante Bluetooth. Senza contare che funzioni come l'accesso "Keyless Open & Start" au-

mentano il comfort.

Per quanto riguarda le motorizzazioni, Vivaro Combi propone due turbodiesel completamente nuovi con quattro livelli di potenza, pronti ad assicurare una guida economica e brillante. Ecco dunque il 1.6 CDTI da 66 kW/90 cv e 85 kW/115 cv e il 1.6 BiTurbo CDTI con turbocompressore sequenziale e doppio intercooler da 88 kW/120 cv e 103 kW/140 cv. I due turbocompressori in azione garantiscono prestazioni in gestione economica. Giusto per fare un esempio, Vivaro Combi con motore BiTurbo da 120 cv consuma solo 5,7 litri/100 km, con emissioni di CO2 pari a 149 g/km. Numeri che pongono la versione trasporto passeggeri del tuttofare Opel ai vertici della categoria.

Sofisticata anche le numerose funzioni di sicurezza - ABS dotato di ripartizione elettronica della forza frenante EBD, assistenza alla frenata di emergenza EBA, assistenza alla partenza in salita HSA e controllo elettronico della stabilità ESP con controllo della trazione TC e sistema antiribaltamento Roll Over Mitigation - così come i moderni sistemi di assistenza alla guida come il cruise control, il limitatore di velocità e il Park Pilot, che facilita le manovre di parcheggio in retromarcia. In Italia è molto alta, rispetto alla media europea, la quota di versioni Combi sul totale delle vendite Vivaro: 40 per cento.

OPEL NUOVO VIVARO

La pesante eredità di un leggero di successo



GUIDO PRINA
RÜSSELSHEIM

Il nuovo Vivaro di seconda generazione è pronto a sfruttare il successo del modello che lo ha preceduto, unendo una praticità ancora maggiore e un design modernizzato. Vivaro è un modello popolare e dal lungo successo all'interno del segmento dei veicoli commerciali, con 600mila unità costruite dal lancio della prima generazione nel 2001. Con circa 50mila unità vendute ogni anno, Vivaro rappresenta circa il 10 per cento delle vendite nel segmento Van D del mercato europeo (15 per cento in Italia). Nel nostro paese, Vivaro è il primo tra i veicoli importati nel segmento di riferimento e secondo in assoluto. Senza contare che è il modello che vanta i risultati commerciali migliori nel terzetto Opel veicoli da lavoro formato anche da Combo e Movano. I volumi di vendita nel segmento

D - dove i principali concorrenti del Vivaro sono Volkswagen Transporter, Ford Transit Custom e Mercedes-Benz Vito - sono stabili e rappresentano circa il 22 per cento del mercato europeo dei veicoli commerciali leggeri. Secondo le previsioni degli analisti Opel, il segmento crescerà leggermente in futuro, per cui il nuovo Vivaro giunge sul mercato pronto ad aumentare i suoi già lusinghieri dati di vendita. I mercati più importanti per il segmento Van D in Europa sono Germania, Regno Unito e Francia, tre paesi che da soli rappresentano circa il 60 per cento dell'intero segmento nell'Europa centrale e occidentale. Le funzionalità fondamentali del Vivaro come strumento di lavoro e ufficio mobile migliorano ulteriormente nella nuova generazione del leggero tedesco, grazie alle diverse versioni, alle dimensioni maggiori e all'aggiunta di una serie di tecnologie innovative e di equi-

paggiamenti a richiesta.

Nuovo Vivaro, proposto in Italia con un listino che parte da 20.500 euro, Iva esclusa, offre sempre diverse varianti - furgone cabina singola e doppia, Combi per il trasporto persone e pianale cabinato - distinguendosi però per un abitacolo ancora più grande e un maggiore volume di carico. Le versioni furgone e Combi sono offerte in due lunghezze (4.998 e 5.398 mm) mentre la versione furgone è disponibile anche in due altezze (1.971 e 2.465 mm). Tutti i modelli mantengono il passo della generazione precedente (3.098 o 3.498 mm) mentre lo spazio di carico posteriore risulta ora più lungo di 100 mm e l'abitacolo è stato ampliato di 116 mm. Nella versione furgone, il volume di carico varia tra 5,2 e 8,6 metri cubi. Il posto di guida è stato studiato per offrire uno spazio di lavoro moderno e mobile. Il sedile regolabile in sei direzioni è abbinato al vo-

lante regolabile e alla nuova paratia che garantisce maggior spazio dietro lo schienale. Sono ben 75 i litri messi a disposizione dei comodi vani portaoggetti presenti a bordo e il cruscotto dal design ergonomico consente di riporre, utilizzando i vari supporti disponibili, diversi dispositivi portatili come smartphone e tablet che è possibile collegare al sistema di infotainment mediante Bluetooth. È disponibile a richiesta l'innovativo sedile anteriore uso ufficio, fornito di schienale abbattibile che permette di trasformarlo in una comoda "scrivania", che offre ulteriore spazio di stivaggio e, per la prima volta nel segmento, un portablocco amovibile che può essere fissato anche in posizione verticale per facilitarne la consultazione.

La nuova famiglia di propulsori turbodiesel 1.6 è caratterizzata da bassi consumi e livelli di potenza da 90 a 140 cv, con unità BiTurbo e versioni eco-

Flex con dispositivo Start/Stop, recupero dell'energia in frenata e gestione "smart". Il primo 1.6 CDTI è abbinato al cambio manuale a sei velocità e viene offerto nelle due versioni da 66 kW/90 cv e 85 kW/115 cv, dotate di turbina a geometria variabile, mentre le unità 1.6 CDTI da 88 kW/120 cv e 103 kW/140 cv sfruttano la tecnologia sequenziale BiTurbo. Il funzionamento dei due turbocompressori garantisce prestazioni ottimali e consumi ridotti, proprio come si conviene a un moderno veicolo da lavoro. Con tecnologia ecoFlex, disponibile

quello di incrementare le vendite di Combo, Vivaro e Movano di circa l'80 per cento entro il 2022, passando dalle 83mila unità del 2013 a 150mila. Nuovo Vivaro viene prodotto nello stabilimento veicoli commerciali che vanta la maggior produttività del Regno Unito: Luton detiene questo onore dall'avvio della produzione del primo Vivaro, avviata nel 2001. L'impianto Opel è stato ammodernato in vista dell'avvio della produzione della nuova generazione Vivaro, iniziata dopo l'estate del 2014; tra gli investimenti effettuati, 95 milioni di euro so-

LA SECONDA GENERAZIONE DEL VIVARO PRONTA A SEGUIRE LE ORME DELL'APPREZZATO MODELLO CHE L'HA PRECEDUTA, DIVENENDO PUNTO DI RIFERIMENTO DELLA STRATEGIA DI ESPANSIONE DI OPEL NEL SETTORE DEI VEICOLI COMMERCIALI: INCREMENTARE LE VENDITE DI COMBO, VIVARO E MOVANO DI CIRCA L'80 PER CENTO ENTRO IL 2022, PASSANDO DALLE 83MILA UNITÀ DEL 2013 A 150MILA.

sui motori da 90, 120 e 140 cv, Vivaro furgone è in grado di posizionarsi ai vertici del segmento con consumi di 5,7 litri/100 km e 149 g/km di emissioni di CO2.

Vivaro rientra nella strategia di crescita Opel Drive! 2022 che prevede un'espansione significativa nel settore veicoli commerciali, grazie al contributo di prodotti all'avanguardia -- da qui al 2016 lancio di 23 nuovi modelli e 13 nuovi motori - e al sostegno di una struttura organizzativa europea nuova ed efficiente, che conta su 80 persone, guidati da Steffen Raschig, nuovo Responsabile della Divisione Opel Commercial Vehicles dallo scorso maggio. Opel si è posta come obiettivo

no stati destinati alle modifiche specifiche e 112 milioni ai nuovi equipaggiamenti localizzati presso i fornitori Opel della Gran Bretagna e degli altri paesi europei, tra cui 20 milioni per i nuovi stampi per i pannelli prodotti proprio a Luton. Oltre il 40 per cento del nuovo Vivaro viene realizzato localmente: lo stabilimento e le strutture collegate occupano direttamente oltre 1.200 persone nella zona di Luton e contribuiscono in modo significativo al buon andamento dell'economia locale e di quella complessiva del Regno Unito. Lo stabilimento è anche un grande esportatore, visto che il 52 per cento della produzione è destinata ai mercati europei.



Area di carico maggiorata per il nuovo Opel Vivaro furgone.



IVECO

UN EXPLOIT INARRESTABILE

IL TITOLO "VAN OF THE YEAR 2015" ASSEGNATO AL PROTAGONISTA ASSOLUTO DEL TRASPORTO LEGGERO IN EUROPA E NEL MONDO METTE IL VENTO IN POPPA AL COSTRUTTORE TORINESE. FORTE D'IMPORTANTI INNOVAZIONI TECNOLOGICHE, LA TERZA GENERAZIONE DEL COMPAGNO DI LAVORO DEI PROFESSIONISTI È PRONTA A SFIDARE I COMPETITOR CON UN VEICOLO COMPLETAMENTE RINNOVATO NELL'80 PER CENTO DEI COMPONENTI E UN'AMPIA SCELTA DI MOTORI, CAMBI E RAPPORTI AL PONTE.

LINO SINARI
TORINO

Con il titolo "Van Of The Year 2015" il successo di Iveco Daily prosegue incontrastato. Un riconoscimento che al protagonista assoluto del trasporto leggero in Europa e nel mondo arriva dagli esperti del settore e non solo: già con la serie in produzione dal 2006 Iveco Daily ha incontrato le preferenze dei lavoratori italiani, europei e di numerosi paesi extraeuropei. A oltre tre decenni dalla sua prima apparizione oggi New Daily si regala una nuova giovinezza e segna un nuovo "step" per quanto riguarda le meccaniche a trazione posteriore. Molte le innovazioni introdotte dalla terza generazione del commerciale leggero Iveco, sia dal punto di vista estetico sia da quello tecnico. Una storia di successo quella del Daily Iveco, che dal 1978 a oggi ha saputo essere il migliore per "contribuito a efficienza e sostenibilità del trasporto merci su strada in termini d'impatto ambientale e sicurezza", come recita l'annuncio della giuria del Van Of The Year 2015 alla 65esima edizione del Salone IAA di Hannover.

Veicolo completamente rinnovato nell'80 per cento dei componenti, la terza generazione di Iveco Daily si presenta



con efficienza del volume di carico ai vertici della categoria, best-in-class per volumetrie e portate, comfort e guidabilità da moderna vettura e consumi ulteriormente ridotti. Nuovo Daily conserva inalterata la classica struttura a telaio, che è nel suo DNA e assicura forza, versatilità e durata nel tempo, oltre a maggiore facilità di allestimento per i cabinati. La terza generazione del Daily è inoltre fortemente orientata alle esigenze di business e permette di ottenere una forte riduzione dei consumi rispetto al modello precedente, con un significativo migliora-

mento del costo totale di gestione del veicolo, unitamente alle migliori prestazioni della categoria con ampia scelta di motori, cambi e rapporti al ponte.

Nuovo Daily presenta importanti contenuti tecnologici che hanno l'obiettivo di contenere i consumi e un risparmio di carburante mediamente del 5,5 per cento, a seconda delle differenti versioni del veicolo, che può essere ulteriormente abbassato fino al 14 per cento con Eco-Pack (che include lo Start&Stop) nella mission urbana. L'aerodinamica è stata migliorata in particolare per le versio-

ni furgone, e il coefficiente di penetrazione aerodinamica (Cx) si è ridotto del 6 per cento (per essere precisi da 0,335 a 0,316). L'alto livello di eccellenza delle soluzioni tecnologiche offerte dal nuovo Daily è rappresentato dalla nuova sospensione Quad Leaf, che garantisce ottima guidabilità senza compromettere la consolidata agilità negli spazi stretti, e il nuovo cambio automatico a otto rapporti Hi-Matic, novità che stabilisce elevati standard di flessibilità, efficienza ed economia, assicurando massimo comfort di marcia. Il veicolo è dotato inoltre di nuovi e avanzati sistemi telematici come Iveconnect, esclusivo sistema che consente di gestire in modo semplice e integrato info-

tainment, navigazione, strumenti di ausilio alla guida e servizi di fleet management avanzati. La ricerca dell'efficienza passa anche attraverso dispositivi di controllo evoluti e di facile utilizzo che contribuiscono a fornire un ambiente di lavoro produttivo. Iveconnect è dotato di uno schermo touch-screen da 7" integrato in plancia ed è completo di radio, lettore CD, presa USB compatibile con iPod/iPhone e file MP3, collegamento Bluetooth con comandi su volante, presa AUX/video. Iveconnect Drive comprende navigatore con funzione truck navigation, sistema Driving Style Evaluation, che svolge la funzione di un istruttore di guida sempre a bordo, e dispo-

sitivo di sicurezza Driver Attention Support per proteggere il guidatore dalla stanchezza e dai colpi di sonno.

Anche il comfort è stato ulteriormente perfezionato nella terza generazione di Iveco Daily. L'autista del Daily può disporre di un abitacolo sempre più comodo e silenzioso che garantisce posizione e sensazioni di guida tipiche di un'ottima vettura e offre una molteplicità di vani portaoggetti sia chiusi sia a giorno. L'ergonomia dei comandi è ai vertici della categoria e si accompagna a una migliore insonorizzazione, a un impianto di climatizzazione più efficiente e a un eccellente comfort di marcia in ogni condizione di carico.

L'ALBO D'ORO VAN OF THE YEAR

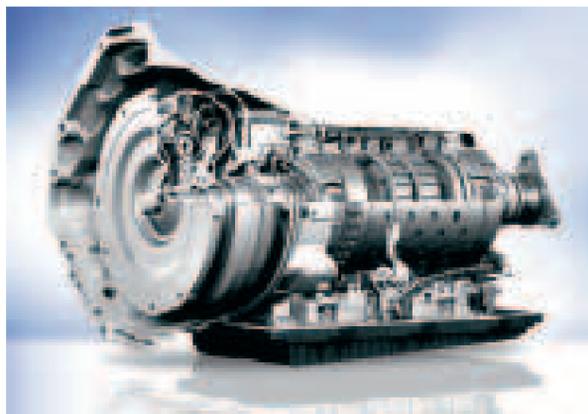
1992 Volkswagen T4	2004 VW Transporter T5
1993 Nissan Sunny Van	2005 Mercedes-Benz Vito
1994 Citroën Jumper, Fiat Ducato, Peugeot Boxer	2006 Fiat Doblò
1995 MB Sprinter	2007 Ford Transit
1996 Peugeot Partner, Citroën Berlingo	2008 Citroën Jumpy, Fiat Scudo, Peugeot Expert
1997 Mercedes-Benz Vito	2009 Citroën Nemo, Fiat Fiorino, Peugeot Bipper
1998 Renault Master	2010 Nissan NV200
1999 Opel Astra Van	2011 Fiat Doblò Cargo
2000 Iveco Daily	2012 Renault Kangoo Z.E.
2001 Ford Transit	2013 Ford Transit Custom
2002 Opel Vivaro, Renault Trafic	2014 Ford Transit Connect
2003 Ford Transit Connect	2015 Iveco Daily

CNH INDUSTRIAL PER LE PARTI DI RICAMBIO

DAILY CLUB PER OFFRIRE CONDIZIONI VANTAGGIOSE SULLA MANUTENZIONE

Nuovo Daily ha il suo fascino anche nelle vesti di Service Van, attrezzato con i più sofisticati tools diagnostici per una riparazione su strada rapida ed efficace gestita da personale altamente qualificato. Lo abbiamo visto in occasione del Salone IAA 2014 ad Hannover quando Iveco, parte del gruppo CNH Industrial, ha lanciato il nuovo packaging e la nuova identità delle parti di ricambio "CNH Industrial Genuine Parts", con l'obiettivo di valorizzare il marchio CNH Industrial a livello globale, facendo leva sulla forza di ciascuno dei 12 marchi del gruppo, di standardizzare e ottimizzare la gestione degli oltre 5 milioni di parti di ricambio e di confermare la qualità e le prestazioni delle parti originali. Le concessionarie dei 12 marchi CNH industrial ricevono ora i ricambi originali sotto la nuova identità "CNH Industrial Genuine Parts". Il lancio è stato accompagnato da un'importante campagna di comunicazione che ha avuto come slogan "Together we are stronger", uno slogan e un'immagine forte, che spiega simbolicamente la genesi del progetto e i benefici di questa nuova identità.

Restando in tema assistenza nel 2015 Iveco ha inoltre predisposto "Iveco Service Pack", contratto di manutenzione triennale per tutti i veicoli Iveco Daily da tre a otto anni. Con la nuova offerta "Iveco Service Pack" i proprietari di Iveco Daily potranno beneficiare di un contratto di manutenzione semplice ed economico, e il concessionario potrà godere di uno strumento per aumentare la fedeltà dei clienti alla rete autorizzata. Infine, per stabilire un rapporto stretto e duraturo con la propria clientela, Iveco supporta chi acquista il nuovo Daily con Daily Club, una serie di offerte speciali, eventi, novità prodotto, sconti sui ricambi originali, accessori e servizi, e molti altri vantaggi, appositamente riservati ai membri del Club, durante tutto l'anno. "Con questo nuovo concetto di VIP Club - commenta Raymond Nogaël, Direttore Marketing & Communication EMEA di CNH Industrial Parts & Service - abbiamo voluto creare una relazione privilegiata tra cliente e concessionaria. Daily Club è un servizio vantaggioso sia per la rete di concessionarie sia per i proprietari del nuovo Daily. Il cliente può usufruire di offerte dedicate nelle officine autorizzate Iveco a lui più vicine". All'atto della firma del contratto d'acquisto, il proprietario del nuovo Daily riceve un pacco di benvenuto che comprende le brochure Post vendita e Accessori e un pro-



spetto che presenta il nuovo programma VIP Daily Club. Una semplice registrazione sul sito www.dailyclub.iveco.com gli consentirà di divenire membro del Club e ricevere regolarmente le informazioni relative ai ricambi originali e ai servizi necessari per la manutenzione del suo nuovo Daily. Inoltre, al momento della registrazione al Club, il cliente riceve buoni sconto da utilizzare per l'acquisto di vari accessori. In sostanza chi acquista un Iveco Daily entra a far parte di un Club esclusivo, che darà accesso a molteplici vantaggi legati alla manutenzione e all'equipaggiamento del suo nuovo Daily. Con il Daily Club non c'è più bisogno di preoccuparsi del calendario di manutenzione del veicolo, poiché il cliente viene informato delle future scadenze del suo nuovo Daily. Inoltre, per supportare la richiesta di condizioni agevolate, Iveco propone una vasta gamma di pacchetti di manutenzione, con prezzi fissi e trasparenti che includono ricambi e manodopera, per dare al cliente uno strumento di controllo e confronto veritiero dei costi di manutenzione del veicolo. La gamma accessori, particolarmente ricca per il nuovo Daily, è concepita per aumentare la sicurezza degli operatori che lavorano con il veicolo, dei conducenti e degli altri automobilisti. A questa si aggiunge una vasta scelta di accessori personalizzati destinati a soddisfare ogni aspettativa in termini di estetica. Iveco riserva l'anteprima delle novità prodotto ai membri del Daily Club. Oltre a sconti sui ricambi originali, i membri del Club ricevono offerte in anteprima e la rivista Parts&Service "Iveco & You, 100% Ricambi Originali" con le indicazioni per equipaggiare e gestire la manutenzione del loro nuovo Daily a condizioni ottimali. Daily Club è uno strumento per permettere a concessionarie e officine autorizzate Iveco di fidelizzare la clientela e creare traffico legato a manutenzione del veicolo e vendita degli accessori. Offerte speciali e sconti validi localmente sul punto vendita e nelle officine di riferimento della rete Iveco consentono di generare traffico e di incentivare le vendite di ricambi originali, accessori e servizi. Queste azioni rappresentano un efficace mezzo di comunicazione dei punti vendita e delle officine. Al di là del giro d'affari aggiuntivo apportato dalle attività del Daily Club, esso rappresenta una chiave di fidelizzazione e di attaccamento al marchio Iveco che ha effetto nel processo di acquisto di un successivo veicolo da parte del cliente. Soddisfatto dei servizi e delle offerte proposte dal Daily Club durante la vita del suo veicolo, il cliente tenderà a scegliere il suo nuovo veicolo all'interno della gamma Iveco.



NUOVO DAILY

Erede di una lunga tradizione

IN UN PERFETTO EQUILIBRIO TRA IL SUO STRAORDINARIO PATRIMONIO, CONSERVATO E PERSINO RINFORZATO, E LA SPINTA ALL'INNOVAZIONE, NUOVO DAILY GARANTISCE OTTIMA GUIDABILITÀ SENZA COMPROMETTERE L'AGILITÀ NEGLI SPAZI STRETTI CHE NE HA FATTO IN QUESTI TRE DECENNI UN PUNTO DI RIFERIMENTO NEL SETTORE. PER AGEVOLARE I PROFESSIONISTI L'ALTEZZA DEL PIANO DI CARICO È DIMINUITA MENTRE IL CAMBIO DI MARCIA NON È MAI STATO COSÌ RAPIDO E PRECISO PER UNA GUIDABILITÀ AI MASSIMI LIVELLI.

Dopo aver completato il suo lancio internazionale la scorsa estate, la terza generazione di Iveco Daily ha fatto il suo debutto davanti al grande pubblico internazionale al Salone di Hannover e si prepara a fare il suo ingresso sul mercato tra le aspettative e la curiosità degli operatori del settore e dei professionisti del commercio,

della distribuzione e dei trasporti, pronti a portarlo sulle strade come proprio compagno di lavoro. Terzo step evolutivo nella storia del veicolo, nuovo Daily è risultato di una sintesi perfetta tra tradizione e innovazione: un vero e proprio salto generazionale che rappresenta un importante traguardo per Iveco. Due veicoli in uno per il

Daily migliore di sempre, in un perfetto equilibrio tra il suo straordinario patrimonio, che è stato non solo conservato ma anche rinforzato, e la spinta all'innovazione: il compagno di lavoro preferito dagli operatori del trasporto professionale si presenta oggi con la comodità e praticità d'uso di un furgone leggero, completamente rinno-

vato, pur mantenendo i valori di affidabilità, efficienza e versatilità d'uso che da sempre hanno reso questo mezzo un punto di riferimento nel settore. L'80 per cento dei componenti è stato ridisegnato, ma nuovo Daily conserva inalterata la classica struttura a telaio, che è il suo DNA e che assicura forza, versatilità e durata nel

LA TECNOLOGIA INNOVATIVA GIOCA UN RUOLO DI PRIMO PIANO

ATTESA PER IL NUOVO ELETTRICO DA 3 TONNELLATE

Le tecnologie all'avanguardia applicate al Nuovo Daily giocano un ruolo importante per la mobilità sostenibile anche al servizio del professionista del trasporto, ribadendo l'impegno di Iveco per il rispetto per l'ambiente con l'offerta di veicoli alimentati a trazione alternativa. Nuovo Daily alimentato a gas naturale compresso (CNG) mantiene gli stessi punti di forza del veicolo nella versione Diesel in termini di coppia, capacità di carico e guidabilità. Il telaio a longheroni rende Nuovo Daily non solo la base preferita per gli allestitori, fornendo loro robustezza e supportando carichi pesanti; grazie alla sua struttura l'allocatione delle bombole sulla versione Natural Power non penalizza lo spazio utile di carico o l'area dedicata agli allestimenti, elemento di estrema utilità per artigiani e operatori nel commercio.

La gamma ecologica leggera di Iveco sarà presto completata dal Nuovo Daily Elettrico, veicolo che conserva le medesime caratteristiche importanti delle altre versioni del modello in termini di affidabilità, comfort e produttività, con portata utile di 3 t (record asso-

luto per un veicolo elettrico) e soprattutto zero emissioni. Sarà disponibile in versione furgone, autocarro e minibus. Iveco, precursore di questo tipo di tecnologia, ha sviluppato e costruito il primo Daily a propulsione elettrica, ufficialmente commercializzato, garantito e assistito dalla rete Iveco a partire dal 2009. L'evoluzione della gamma del Nuovo Daily comprende inoltre una versione alto di gamma da 7,2 t che offre la più grande portata utile della categoria (sino a 4,9 t) e due diversi modelli a quattro ruote motrici: uno all-road disponibile con ruote gemellate nelle versioni furgone, cabinato e doppia cabina oltre le 3,5 t e una versione pura off-road che mantiene lo stesso schema a trazione integrale permanente della versione precedente del Daily 4x4.

Daily è un veicolo "mondiale": sono più di 2.6 milioni gli Iveco Daily venduti fino a oggi in oltre 110 Paesi nel mondo. Viene prodotto nello stabilimento Iveco di Suzzara, alle porte di Mantova, dove l'azienda ha recentemente effettuato importanti investimenti per il rinnovo delle linee produttive.

tempo, oltre a maggiore facilità di allestimento per i cabinati. L'impegno progettuale dell'azienda si è concentrato su entrambe le versioni, cabinato e furgone, con un ambizioso obiettivo: consolidare la leadership in entrambi i settori, sempre nell'ottica di un miglioramento in termini di consumi, ergonomia, comfort di marcia, maneggevolezza e manovrabilità. Sono nati così due nuovi veicoli in uno: Daily cabinato rinnovato e Daily furgone completamente nuovo, con un focus privilegiato su quest'ultimo che migliora da ogni punto di vista le proprie prestazioni in termini di maneggevolezza e capacità di carico, grazie a volumetrie ottimizzate, e facilità di utilizzo, con un piano di carico più accessibile. La capienza del furgone è stata fortemente ottimizzata ridefinendo il rapporto tra interasse, lunghezza totale e lunghezza di carico: fanno così il loro debutto sui mercati internazionali i nuovi punti di riferimento della categoria per volumetrie, i modelli da 18 e 20 m³, e la versione da 10,8 m³, la migliore della categoria per efficienza di carico, indice che misura il rapporto tra lunghezza del vano di carico e lunghezza totale del veicolo. Grazie alla nuova architettura, con passi allungati e sbalzo posteriore ridotto, nuovo Daily garantisce ottima guidabilità senza compromettere la consolidata agilità negli spazi stretti.

La nuova sospensione anteriore Quad-Leaf, standard per tutti i modelli fino a 3,5 t, rappresenta l'eccellente sintesi tra le due precedenti versioni per ruota singola e ruota gemellata, garantendo il guadagno di portata della prima e l'altezza da terra e il carico ammissibile sull'asse della seconda. Per i modelli a ruota singola, è stata riprogettata la sospensione posteriore ottenendo due importanti risultati: diminuzione dell'altezza del piano di carico di circa 55 mm, per agevolare le operazioni di carico e scarico del veicolo, e riduzione del sovrasterzo nei trasferimenti di carico in curva. La combinazione delle nuove sospensioni anteriore e posteriore, e dei nuovi passi allungati del furgone, determina un comportamento dinamico ai vertici della categoria per sicurezza e stabilità.

Una grande novità sul palcoscenico Iveco nel 2015 è il nuovo cambio automatico HI-MATIC a otto rapporti best-in-

class per flessibilità, efficienza ed economia, che assicura massimo comfort di marcia. HI-MATIC cambia più velocemente e in modo più preciso rispetto a un guidatore più esperto, impiegando meno di 200 millisecondi per il passaggio marcia quando è richiesta maggiore accelerazione. Con una coppia fino a 470 Nm e grazie al controllo elettronico dei cambi marcia, HI-MATIC - primo cambio automatico a otto rapporti applicato alla categoria dei veicoli commerciali - è perfetto partner per il nuovo Daily e per le sue motorizzazioni ad alte prestazioni sino ai 205 cv. Grazie alla disponibilità delle otto velocità, HI-MATIC offre un'apertura totale maggiore rispetto alle sei marce tradizionali, e permette un cambio di marcia più rapido e preciso. La possibilità di avere sempre innestata la marcia più corretta per vari regimi motore garantisce di essere sempre nel campo di funzionamento ottimale, azione che si traduce in migliore accelerazione, massimo comfort e consumi ridotti. La gestione elettronica permette di selezionare la migliore modalità di guida a seconda delle diverse esigenze di percorso. Sono due in particolare le impostazioni selezionabili: la modalità Eco, durante la quale vengono effettuati cambi marcia fluidi a bassi regimi per enfatizzare il comfort riducendo al minimo i consumi, e la modalità Power, attraverso cui la trasmissione opera cambi marcia più rapidi e a re-

IL BLU CHE RICORDA CIELO, MARE E FORZA DELLA NATURA

DAL MOTORE AL CAMBIO AUTOMATICO E ALLE SOSPENSIONI UN UNICO MESSAGGIO DI SOSTENIBILITÀ AMBIENTALE

Nel Nuovo Daily l'innovazione tecnologica fa da filo conduttore e gioca un ruolo di primo piano nei più apprezzati componenti sottoscocca: motore FIC, nuovo cambio automatico a 8 rapporti HI-MATIC e nuova sospensione Quad Leaf. Il Blu Boreale Metallizzato, colore di lancio del Nuovo Daily, al Salone IAA di Hannover dominava su un banner che fluttuava lungo tutte le pareti dello stand e che ricordava la calandra del veicolo, dando prova del carattere forte di questo colore che ricorda il cielo, il mare e la forza incontrastata della natura.

A questo colore, Iveco lega inoltre il

proprio messaggio di sostenibilità ambientale e il rispetto per l'ambiente: una responsabilità espressa nei veicoli alimentati a trazioni alternative, dal Nuovo Daily CNG, veicolo che mantiene gli stessi punti di forza del veicolo nella versione Diesel in termini di coppia, capacità di carico e guidabilità, allo Stralis Natural Power Euro VI alimentato a gas naturale liquefatto (LNG), che abbiamo visto ad Hannover con un nuovo serbatoio conforme alla revisione del Regolamento Unece R110, che permette l'omologazione europea dei veicoli LNG. Nell'area esterna della fiera è stato inoltre possibile vedere

ed effettuare in anteprima il test di guida sul Nuovo Daily Elettrico, veicolo che conserva le caratteristiche principali e vincenti delle altre versioni del modello in termini di affidabilità, comfort e produttività, raggiungendo una portata utile record per un veicolo elettrico- e a zero emissioni.

Il Nuovo Daily Elettrico, completamente rinnovato, introduce inoltre un sistema innovativo di interfaccia utente, sviluppato e integrato in collaborazione con TomTom. Il veicolo sarà disponibile a partire dal 2015 in versione furgone, autocarro e minibus.

gimi più elevati, assicurando un innesto preciso dei rapporti per un feeling di guida più performante. Il nuovo cambio automatico offre la medesima trainabilità di quello meccanico che può arrivare fino a 3.500 kg, garantendo un comportamento ottimale in fase di spunto in salita, grazie anche all'abbinamento con il sistema Hill Holder (sistema antiripartenza per le partenze in salita), offerto di serie su nuovo Daily. A consolidamento della leadership del Daily sul segmento di mercato sopra le 6 t, nuovo Daily presenta nel 2015 la versione da 7,2 t, che consente di ottenere portate (fino a 4,9 t) e

prestazioni uniche nel settore. La terza generazione del Daily è inoltre fortemente orientata alle esigenze di business e permette di ottenere una forte riduzione dei consumi rispetto al modello precedente, con un significativo miglioramento del costo totale di gestione del veicolo, unitamente alle migliori prestazioni della categoria con un'ampia scelta di motori, cambi e rapporti al ponte.

Al nuovo Daily Iveco dedica nel 2015 anche una nuova applicazione originale per iPhone, iPad e per dispositivi Android. Disponibile per i sistemi operativi iOS nell'Apple App Store e per Android in Google

Play e in sei lingue (italiano, inglese, spagnolo, francese, tedesco e polacco), l'App New Daily consente di scoprire, attraverso un originale menù interattivo, le principali innovazioni introdotte nel nuovo modello di veicolo e tutti i servizi che Iveco offre ai professionisti del trasporto. Tra le principali funzionalità, la visualizzazione a 360° degli interni e degli esterni del veicolo, il configuratore di prodotto, la visualizzazione a "raggi X" per le caratteristiche tecniche più avanzate.

Parallelamente a disposizione dei professionisti Iveco propone una nuova gamma di ac-

cessori dedicata al nuovo Daily, un'offerta ricca che risponde a ogni esigenza, valorizzando l'estetica del veicolo: dalla bagagliera, che comprende a sua volta un'ampia gamma di accessori, adatta a ogni tipo di configurazione e di passo; al sistema totale di protezione per incrementare la sicurezza attiva e passiva dei veicoli e dei pedoni in caso di impatto; agli spoiler, caratterizzati da un design grintoso e costruiti in materiale innovativo, che si applicano al tetto del veicolo con molta facilità.

Infine da sottolineare l'impegno di Iveco nel campo della mobilità sostenibile con nuovo Daily CNG. Innovazione e sostenibilità sono due concetti inscindibili e Iveco conferma la leadership nel settore delle trazioni a gas naturale con una gamma completa di veicoli commerciali leggeri, medi, pesanti e autobus per un totale di oltre 12mila unità consegnate, di cui 2mila nel corso del 2013. Per il 2015 ecco pronto il nuovo Daily, terza generazione del veicolo commerciale leggero, in versione CNG. Nuovo Daily alimentato a gas naturale compresso (CNG) mantiene gli stessi punti di forza del veicolo nella versione Diesel in termini di coppia, capacità di carico e guidabilità. Il telaio a longheroni rende nuovo Daily non solo la base preferita per gli allestitori, fornendo loro robustezza e supportando carichi pesanti; ma c'è di più: grazie alla sua struttura l'allocatione delle bombole sulla versione Natural Power non penalizza lo spazio utile di carico o l'area dedicata agli allestimenti.



Il nuovo Daily Elettrico conserva le medesime caratteristiche importanti delle altre versioni del modello in termini di affidabilità e produttività.

OBIETTIVO 2015: RIBADIRE LA PROPRIA LEADERSHIP SUL MERCATO DEI LEGGERI

RISPARMIARE CARBURANTE? FACILE CON IL NUOVO DAILY



Per i clienti di Iveco "Risparmiare carburante non è mai stato così facile". È il messaggio dell'azienda torinese che nel 2015 intende ribadire la propria leadership in termini di tecnologia e soprattutto di consumi con il sistema brevettato di riduzione catalitica Hi-SCR (High Efficiency SCR). Con le motorizzazioni Euro VI e i motori Iveco Tector 7, Cursor 13 e Cursor 8 CNG, Iveco per il 2015, anno dell'auspicata ripresa, darà massimo risalto a Hi-SCR, esclusivo sistema tecnologico che non richiede EGR, e che contribuisce ad abbassare il costo totale di gestione.

Unita all'ottimizzazione dell'aerodinamica e di tutti gli elementi della driveline, Hi-SCR consente di ottenere un risparmio complessivo di carburante del 4,5 per cento rispetto alla precedente versione Euro V. Questa soluzione è presente su tutti i motori Diesel delle famiglie Tector e Cursor che equipaggiano i veicoli della gamma Iveco.

La strategia che Iveco ha messo in atto negli ultimi anni ha sempre il medesimo obiettivo: creare valore per chi, ogni giorno, utilizza i veicoli nel lavoro quotidiano e a trasformarlo in produttività, in qualità e comfort, attraverso le nuove tecnologie che rendono più semplice e sicuro l'utilizzo del mezzo, nell'ottica di una riduzione del costo d'esercizio.

Dagli investimenti per lo sviluppo dell'offerta di prodotto nel segmento dei leggeri al lancio del nuovo Daily; nel segmento dei medi con un costante lavoro di rafforzamento dei concetti di versatilità ed efficienza di Eurocargo e nel segmento dei pesanti, con un focus particolare sulla riduzione del costo totale di gestione (Total Cost of Ownership), sull'eccellenza del servizio, sulla qualità del prodotto, sui sistemi infotelematici.

Ma anche gli investimenti sull'innovazione dei motori, con l'introduzione di nuove soluzioni per l'efficienza e il risparmio di carburante e quelli sulle strutture di supporto al business, come le azioni di rafforzamento della Rete distributiva e quelle per il miglioramento del valore residuo e del business dell'usato.

NUOVO DAILY. FORTE PER NATURA.



TUO A
€22.400

IL MIGLIOR DAILY DI SEMPRE È ARRIVATO, TUTTO NUOVO.

- + **Il migliore per agilità e comfort:** nuove sospensioni, nuovi interni, nuova posizione di guida ergonomica e pianale di carico ribassato.
- + **Il migliore per performance ed efficienza:** nuovi motori fino a 205 CV (il più potente della categoria) e riduzione dei consumi fino a -14% con Pack Full Eco*.
- + **Il migliore per dotazioni:** clima, radio Bluetooth® con comandi al volante, sensori di parcheggio, sedile molleggiato, airbag, Ecoswitch, cruise control e fendinebbia.

AL PREZZO DI LANCIO DI 22.400 EURO

SCOPRI IL NUOVO DAILY IN TUTTE LE CONCESSIONARIE IVECO

Numero verde

800-800288

IVECO

WWW.IVECO.IT



Iveco con



Offerta valida presso le concessionarie Iveco aderenti e salvo esaurimento scorte fino al 30/11/2014. Valore di fornitura 22.400€ su modello 35S15V 3520 H2, 146 CV, con climatizzatore, radio Bluetooth® con comandi al volante, sensori di parcheggio, sedile molleggiato, airbag, Ecoswitch, cruise control, fendinebbia, ruota di scorta, nei colori di serie. Spese pratica, Iva, trasporto e messa su strada escluse. L'immagine è a solo scopo illustrativo. *Consumi riferiti al ciclo urbano calcolato secondo i Regolamenti UE 715/2007 e 692/2008 e Regolamenti ECE 83 e 101 dell'UNECE, rispetto alla gamma precedente.

RENAULT KANGOO LIVE

Al volante del multispazio tra Lunigiana e Garfagnana

LA CARTA D'IDENTITÀ

Cognome: Renault
Nome: Kangoo 1.5 DCI Live
Numero cilindri: 4
Carburante: gasolio
Cilindrata: 1.461 cc
Coppia max: 240 Nm a 2.600 giri/min.
Cambio: Manuale
Numero rapporti: 6
Velocità max: 170 km/h
Accelerazione 0-100 km/h: 12,3 secondi
Consumo (litri/100 km): 4,4
Bagagliaio max: 660-2.600 dc



EQUIPAGGIATO CON IL PARSIMONIOSO MOTORE 1.5 DCI DA 110 CV, KANGOO SI DIMOSTRA ANCORA UNA VOLTA VEICOLO DESTINATO A CHI CERCA QUALITÀ E AFFIDABILITÀ. ARRICCHITO IN TECNOLOGIE, IL SISTEMA MULTIMEDIALE R-LINK PORTA OVUNQUE DISTRICANDO CHI GUIDA DA OGNI PROBLEMA DI DESTINAZIONE. LA RICCHEZZA DEGLI EQUIPAGGIAMENTI SCONFIGGE OGNI TIMORE SULLA DIFFICOLTÀ DEI PERCORSI.

EMANUELE GALIMBERTI
S. ROMANO IN GARFAGNANA

Riferimento dei multispazio, nella primavera del 2013 Renault Kangoo è stato arricchito in design e tecnologie e oggi questa rinnovata generazione rispecchia i nuovi dettami stilistici della Casa della Losanga, opera di Laurens van den Acker. Quello lanciato a maggio 2013 è un modello che ha venduto oltre 900mila unità in Europa dal lancio, rinnovato per collocarsi a un livello di gamma più elevato. Adotta un nuovo frontale che integra i codici dell'identità di marca Renault e un logo più grande in posizione verticale, con un design che diventa così più incisivo e accattivante rispetto al prece-

dente, rispecchiando fedelmente la modernità e l'affidabilità intrinseca del veicolo. La differenziazione tra le versioni destinate al trasporto passeggeri (multispazio) e quelle dedicate alle merci (furgonetta) è stata accentuata grazie a paraurti specifici.

Ci siamo messi alla guida della versione multispazio per un viaggio all'insegna del weekend fuori porta, per testare la qualità di un veicolo che ben si presta a una gita in famiglia. Il percorso ci porterà da Milano alla Garfagnana, passando per Aulla e la Lunigiana. Prima di partire un occhio attento agli esterni rivela la nuova calandra, impreziosita da elementi Nero Brillante e cromo, fanali con inserti neri, retrovisori e gruppi ottici

posteriori modificati. All'interno, la consolle centrale presenta un totem Nero Brillante che raggruppa i comandi di radio e climatizzatore; il volante è identico a quello che equipaggia Renault Scénic.

La nuova famiglia Kangoo si distingue per sobrietà. Nuovo Kangoo è equipaggiato con motorizzazioni sobrie e performanti, di cui tre sono leader per consumi nei rispettivi segmenti: Energy dCi 75 ed Energy dCi 90 cv, che propongono 4,3 l/100 km (ciclo misto NEDC) e 112 g CO2/km ed Energy TCE 115 con 140 g CO2/km. La versione Live della nostra prova monta il propulsore Energy dCi 110 cv da 1.461 cm3 di cilindrata che si rivela, a sua volta, particolarmente sobrio,

con emissioni di 115 g CO2/km. Per tenere sotto controllo i consumi disponiamo a bordo dell'indicatore di cambio rapporto e dell'eco-mode, che attiva lo Start&Stop e consente un guadagno in termini di consumi che può raggiungere il 10 per cento sulle motorizzazioni diesel. L'eco-mode agisce sulla coppia motrice, sull'indicatore di cambio rapporto (anticipato) e sulla mappatura del pedale dell'acceleratore.

È il sistema ad avvisarci - tramite l'alert "Shift" sul display - con incredibile tempestività, qual è il momento più opportuno per la scalata o l'avanzamento di marcia, avendo come obiettivo il massimo risparmio nei consumi che, naturalmente, si traduce anche in

una riduzione dei costi d'esercizio, particolarmente apprezzata da artigiani e da chi trasporta per lavoro. Il cambio manuale a cinque rapporti è dolce e rapido nelle cambiate, e questo ci consente di dare una "risposta immediata" agli alert del sistema.

Importanti le evoluzioni negli equipaggiamenti e nelle tecnologie disponibili. La nuova gamma beneficia del sistema multimediale R-Link, che comprende il navigatore integrato TomTom Live e numerose altre funzionalità, quali ad esempio il comando vocale o la lettura vocale delle email. Il TomTom Live ci viene in aiuto per ottimizzare gli spostamenti quando decidiamo di fare tappa al noto borgo Casola in Lunigiana e quindi uscire dall'autostrada prima di Aulla.

Dalla piazza della Torre ci dirigiamo nel territorio dell'alta Valle Aulelia e da lì a ri-

dosso del Parco regionale delle Alti Apuane: curve e tornanti in salita non ci fanno paura, il veicolo è dotato di una nuova generazione di ESP con assistenza alle partenze in salita (Hill Start Assist) ed Extended Grip per maggiore motricità in condizioni difficili.

L'Extended grip agisce sulle 2 ruote per migliorare la trazione del veicolo in condizioni di aderenza difficili: quando, superata la frazione di Gramolazzo, il fondo diventa instabile per il fango e siamo in condizioni di scarsa aderenza, lo attiviamo mediante un pulsante e questo consente di ottimizzare le funzioni dell'ESP per facilitare le partenze e l'avanzamento a bassa velocità. L'assistenza alle partenze in salita, invece, mantiene il veicolo fermo evitando che indietreggi fino alla partenza, ovvero quando tocchiamo il piede dell'acceleratore.



Lo spazio di carico ottimizzato è uno degli elementi più qualificanti che hanno reso famoso il Renault Kangoo sul mercato.

LA LUNGHEZZA DI CARICO ARRIVA FINO A 2,5 METRI

COMFORT E SICUREZZA CON IL TELAIO DELLA SCÉNIC

Kangoo ci sembra un veicolo destinato alle famiglie, oltre che ai professionisti alla ricerca di qualità percepita e affidabilità irreprensibile. L'utilizzo del telaio della Scénic offre alla multispazio comfort e sicurezza ai massimi livelli. Per lo sviluppo di Nuovo Kangoo, le équipes di Renault hanno lavorato essenzialmente sugli elementi che consentono di migliorare la qualità percepita.

Sono stati considerati numerosi aspetti, quali, ad esempio: finitura dei punti di saldatura, qualità di aggraffatura delle porte (raggio, regolarità), precisione di applicazione del mastice di carrozzeria e soprattutto acustica (insonorizzazione, profilo aerodinami-



co, motorizzazioni). Per ottenere un progresso significativo a livello acustico nell'abitacolo, gli ingegneri hanno particolarmente curato l'insonorizzazione, utilizzando una maggiore quantità di materiali fonoassorbenti. Inoltre, il nuovo design, che ha permesso di migliorare il profilo aerodinamico, e le recenti motorizzazioni hanno contribuito alla riduzione della rumorosità.

Realizzato nello stabilimento di Maubege, in Francia, Renault Kangoo propone sempre innovazioni e funzionalità, caratteristiche che ne hanno determinato il successo. In questa versione sono un esempio le innovative barre sul tetto (orientabili senza bisogno di utensili) o la panchetta posteriore 1/3 2/3 e il sedile anteriore ripiegabile, che consentono di ottenere un pianale piatto, con una lunghezza di carico massima di 2,50 m. Disponibile come sempre sia in configurazione

multispazio per la famiglia, utile e pratico nel tempo libero oltre che per il business, sia nella variante furgone dedicato al lavoro di tutti i giorni, Kangoo rimane fedele al concetto che l'ha reso famoso, quello dello spazio senza compromessi, ottenuto tramite un corpo alto e non troppo lungo (inferiore ai 4,5 m).

Pratico in città, comodo nel nostro viaggio a San Romano in Garfagnana, unisce alle qualità di un piccolo furgone il comfort di una berlina, dimostrandosi sicuro nei lunghi percorsi ma agile nelle strette strade a ridosso del Parco Naturale dell'Appennino Tosco Emiliano: al volante del riferimento dei multispazio, abbiamo raggiunto la riserva naturale dell'Occhiarella senza alcun intoppo, anzi, assaporando la bellezza paesaggistica dei luoghi. E schiacciando l'occhio all'efficienza nei consumi.



CITROËN BERLINGO MULTISPACE

Il professionista per le zone rurali

MODERNO E INGEGNOSO, BERLINGO MULTISPACE NELLA VERSIONE 4x4 DANGEL RISPONDE EFFICACEMENTE ALLE ESIGENZE DEI PROFESSIONISTI OPERATIVI IN ZONE RURALI. ALLE DOTI DI FORZA ED ESPRESSIVITÀ TIPICHE DELL'EREDITA' DEL PRIMO MULTISPACIO DELLA STORIA UNISCE TRASMISSIONE INTEGRALE SELEZIONABILE, BLOCCAGGIO DEL PONTE E RIDUTTORE. AGILE E PERFORMANTE, LO ABBIAMO MESSO ALLA PROVA USCENDO DAI SENTIERI BATTUTI NEI DINTORNI DELLA ZONA AEROPORTUALE DI MILANO MALPENSA.

URBANO LANZA
SOMMA LOMBARDO

Il piacere di viaggiare in compagnia senza timore di sentieri, neve, pantano. Uscire dall'autostrada e addentrarsi in pianura o in montagna a bordo di un mezzo che garantisce di sapere cosa fare, per assaporare fino in fondo il gusto della libertà e garan-

tire un trasporto privato e professionale al riparo da ogni inconveniente. Perché che siate professionisti in zone rurali, amanti degli sport all'aria aperta o avventurieri pronti ai "safaris" di casa nostra, Citroën Berlingo in allestimento 4x4 Dangel offre la sicurezza più assoluta, è un vero portento di mobilità. I terreni accidentati

della provincia di Varese - in sostanza alle porte dell'aeroporto della Malpensa - ben si prestano a un test drive fuori dai sentieri battuti.

Ma prima di tutto quello che guidiamo è un Berlingo Multispace, moderno e ingegnoso veicolo commerciale lanciato nel 2012 per rinnovare il resto della gamma Citroën utilizzan-

do, in linea con il resto dei veicoli, gli equipaggiamenti Creative Technologie: molteplici alloggiamenti (decisamente comodo e profondo quello sotto il bracciolo dell'autista), luci e ventilazione individuali per i passeggeri posteriori, colori e materiali interni ben rifiniti.

Erede del primo multispaio della storia, Citroën Berlingo è

LA CARTA D'IDENTITÀ

Cognome: Citroën
Nome: Berlingo Multispace 4x4
Potenza: 115 cv
Carburante: gasolio
Cilindrata: 1.560 cc
Coppia max: 240 Nm a 1.500 giri/min.
Cambio: Manuale
Numero rapporti: 5
Velocità max: 173 km/h
Volume max di carico: 470 dc
Consumo (litri/100 km): 5,1

di dirigerci verso Somma Lombardo notiamo le evoluzioni stilistiche, del tutto in linea con i codici attuali delle vetture Citroën, a cominciare dalla calandra ampia e arrotondata, evidenziata dai nuovi Chevron della Marca ed estesa fin sotto i fari. La presa d'aria del paraurti anteriore si allarga e si tratta di un particolare che non solo assegna al veicolo una connotazione dinamica ma soprattutto consente un assetto più deciso. Di profilo ben evidenti i retrovisori esterni, di nuova progettazione per garantire maggiore aerodinamicità, ovvero meno consumi ed emissioni (queste ultime superano di poco i 134 g/km). Nel posteriore il veicolo è immediatamente identificabile come mezzo Citroën: come sul frontale il logo è ben evidente.

A bordo l'abitacolo è moderno, in linea con lo stile accattivante del design esterno. Ma quello che più ci conquista del Berlingo 4x4 è la robustezza:

che difficile e occorre prestare attenzione ai limiti di velocità e al tutor. Il cambio è comodo e posizionato a totale portata di mano del conducente, le riprese agevoli e immediate: nessun problema nella fase di sorpasso. Rallentiamo e ci allontaniamo dalla zona aeroportuale per addentrarci in uno dei sentieri sterrati che si aprono ai lati delle principali arterie di Somma Lombardo: strade non asfaltate che normalmente percorrono i professionisti che operano in zone rurali, ma anche chi deve operare un servizio navetta in montagna, dovendo garantire la copertura della linea anche in condizioni atmosferiche avverse come in presenza di neve o fango. L'allestimento Dangel 4x4 è intervenuto su altezza dal suolo, incrementata di 200 mm, affidabile trasmissione 4x4 e specifici pneumatici Nokian, adatti alle missioni più estreme.

Al primo percorso accidentato l'istinto prenderebbe il sopravvento e ci costringerebbe a



pratico, abitabile nei volumi, sembra fatto apposta per porsi al servizio delle famiglie numerose o dei professionisti grazie all'ampio volume disponibile:

bloccarci. Forziamo "la mano" e selezioniamo la trazione integrale. Sulla plancia l'allestimento Dangel prevede un'apposita manopola per tre possibilità di guida: Eco2wd per una guida ecologica, che riduce consumi ed emissioni a livello delle due ruote motrici; 4x4 come veicolo commerciale performante; blocco del differenziale per le missioni estreme, per tutti i terreni accidentati. In questo modo il veicolo commerciale da agile e performante si trasforma in un vero fuoristrada. A quel punto sono aperte le porte all'avventura: superiamo un terreno sterrato quasi senza accorgerci dell'ostacolo, quasi non interveniamo sul volante, la coppia motrice viene ripartita in funzione dell'aderenza. È come se guidassimo in cantiere, vestiamo i panni di artigiani in cerca di mobilità e dall'area rurale torniamo alle esigenze urbane, quando la piccola navetta (che ben potrebbe fungere da trasporto medico ad esempio) "scende dalla montagna alla pianura" e torna al suo look elegante. E, superati i percorsi difficili, a viaggiare con il potente HDi da 115 cv per portare i passeggeri, in tutta sicurezza, fino a destinazione.

STRUMENTI PROFESSIONALI PER TUTTE LE SITUAZIONI

VEICOLI FUORISTRADA DNA DI DANGEL

Dangel è una Casa francese specializzata nella costruzione di veicoli fuoristrada attiva a partire dal 1980. La sua storia comincia nella prima metà degli Anni Settanta, quando Henry Dangel comincia a lavorare su veicoli francesi allo scopo di ricavarne versioni fuoristrada che possano risultare utili anche per utilizzi gravosi e in terreni accidentati.

La 504 Dangel 4x4 venne esposta a Parigi nel 1980 e nacque così Automobiles Dangel, con sede a Senheim, in Alsazia. Due anni dopo, nel 1982, venne realizzato anche il 504 Dangel 4x4 Pick-Up, impiegato nella Parigi-Dakar di quell'anno, arrivando a classificarsi secondo. Nel 1987 cominciò la produzione di una versione off-road dei furgoni J5 e C25, successivamente estesa al corrispondente modello italiano Fiat Ducato. A partire dagli Anni Novanta in poi la produzione si è incentrata quasi esclusivamente su modelli fuoristrada derivati da furgoni e ludospaces. Nascono quindi versioni off-road derivate dalle nuove generazioni di Ducato-Boxer-Jumper, dei vari Scudo-Expert-Jumpy e dei ludospaces Ranch-Partner e Berlingo. Una versione fuoristrada si ebbe anche per il piccolo furgoncino

C15.

Nel 2009 sono state lanciate le versioni fuoristrada delle nuove generazioni di Partner e Berlingo. Di quest'anno la gamma Nemo, Jumpy, Berlingo e Jumper e, soprattutto, la presenza in Italia di un rappresentante Dangel e di un ufficio, distaccato presso la Camera del Commercio Francese. Attualmente il Responsabile Commerciale Italia è Mathieu Massimelli, 29 anni. "L'obiettivo - ci ha spiegato il giovane Sales Manager Italy di Automobiles Dangel - è fornire ai professionisti veicoli eleganti per tutte le occasioni ma che siano anche validi strumenti professionali. I nostri equipaggiamenti rispondono ai bisogni di mobilità quotidiana, per questo abbiamo sviluppato una gamma completa di soluzioni tecniche che rispondono a tutte le esigenze, dalle più ludiche alle più impegnative. Riteniamo che la domanda di tali soluzioni andrà a crescere di pari passo con la crescita e l'evoluzione del mercato dei veicoli commerciali, in Italia come nel resto d'Europa. Per questo Dangel sta fortemente investendo stringendo partnership con i principali costruttori e ramificando e consolidando la sua presenza nei principali mercati europei".



Mathieu Massimelli, Sales Manager Italy di Automobiles Dangel

un modello venduto in circa un milione e mezzo di esemplari dalla commercializzazione della prima generazione nel 1996. Saldo ai primi due posti della categoria in Europa, in versione Multispace Berlingo è un veicolo moderno, forte ed espressivo. Alla prima occhiata prima

si arriva fino a 470 dm³, novità nella categoria, coi sedili indipendenti ripiegati.

Il motore che equipaggia la versione 4x4 è il top di gamma HDi 115, ovvero quello in grado di garantire le prestazioni più dinamiche. In autostrada superare i 160 km/h è tutt'altro

NUOVO CITROËN JUMPER PROGETTATO PER RESISTERE A TUTTO.



CITROËN preferisce **TOTAL**

NUOVO CITROËN JUMPER DA 14.300 €. FINO A -40%.

CON 1.700 € DI VANTAGGI GRAZIE AL PACK FACILE IN OMAGGIO:

- CLIMATIZZATORE MANUALE
- RETROVISORI ELETTRICI RISCALDATI
- SENSORI DI PARCHEGGIO POSTERIORI

INOLTRE PUOI ACQUISTARE NUOVO CITROËN JUMPER
CON FINANZIAMENTO TAN 1,99% O LEASING TAN 3,99%.

CRÉATIVE TECHNOLOGIE



Offerta netto IVA, MSS e IPT, valida in caso di rottamazione o permuta, comprensiva di sconto pari al listino Pack Facile/City se disponibile a pagamento sul modello previsto. Prezzo di vendita promozionato € 14.300 su Nuovo Citroën Jumper Furgone L1 H1 28 2.2 HDi 110. Esempio di leasing per possessori Partita IVA su Nuovo Citroën Jumper Furgone L1 H1 28 2.2 HDi 110 : prezzo promo € 14.300 (IVA esclusa, messa su strada e IPT escluse), in caso di rottamazione di un veicolo. Primo canone anticipato € 3.279,09 + IVA (imposta sostitutiva inclusa), 59 canoni successivi mensili da € 297,85 + IVA e possibilità di riscatto a € 1.580,22+IVA. Nessuna Spesa d'istruttoria, TAN (fisso) 3,99%, isc 5,96%. Includere nel canone Spese di Gestione contratto (che ammontano a 0,09% dell'importo relativo al prezzo di vendita veicolo decurtato del primo canone), servizi facoltativi FreeDrive Business (contratto di estensione di garanzia e manutenzione programmata e straordinaria per 5 anni o fino a 100.000 Km, importo mensile del servizio € 55,45 + IVA) e Azzurro Insieme (Antifurto con polizza furto e incendio - Pr. Va, Importo mensile del servizio € 17,47 + IVA). Offerta valida fino al 31/12/2014. Salvo approvazione Banque PSA Finance-Succursale d'Italia. Fogli informativi presso la Concessionaria. La foto è inserita a titolo informativo.

VOLKSWAGEN CROSS CADDY

Il Van
che ama
osare

LA CARTA D'IDENTITÀ

Cognome: Volkswagen
Nome: Cross Caddy Van
Carrozzeria: multispazio minifurgone
Numero posti: 2
Motore: 2.0 TDI 4 cilindri da 103 kW/140 cv a 4.200 giri/min, coppia max 320 Nm a 1.750-2.500 giri/min.
Livello ecologico: Euro 5
Cambio: automatico a 6 marce DSG a doppia frizione.
Trazione: trazione integrale 4Motion.
Consumi (litri/100 km): urbano 8,3; extraurbano 5,9; combinato 6,7.
Emissioni CO2 (g/km): 177 (in ciclo combinato).
Dimensioni: lunghezza 4.406; larghezza 1.794 mm; altezza 1.823 mm; passo 2.681 mm.
Portata: da 741 a 560 kg.
Volume vano di carico: 3,2 mc.



PERFORMANTE ED EFFICIENTE NELLO STESSO TEMPO, IL CROSS CADDY VAN SEDUCE PER LA SUA AGILITÀ DI STAMPO AUTOMOBILISTICO E NEL CONTEMPO CONVINCE PER LA SUA FUNZIONALITÀ E CAPACITÀ DI CARICO CHE NE QUALIFICANO L'IDENTITÀ DI AUTENTICO VEICOLO DA LAVORO. LA TRAZIONE INTEGRALE 4MOTION È UN VALORE AGGIUNTO IN TERMINI DI VERSATILITÀ E FLESSIBILITÀ DI UTILIZZO.

GIANCARLO TOSCANO
MONZA

La famiglia Cross di Volkswagen è stata ampliata con l'arrivo sul mercato del Cross Caddy, van dal carattere indomito e dalle performance in autentico stile automobilistico che però non lesina nulla in fatto di funzionalità, versatilità e capacità di carico, come si conviene a un autentico veicolo da lavoro. Realizzato a partire dal Volkswagen Caddy Edition 30 che dallo scorso anno celebra degnamente i trent'anni di onorata carriera del Caddy, rispetto a questa già ricca versione, il Cross Caddy si caratterizza per le modifiche che hanno aumentato l'immagine aggressiva e determinata del modello. Il look dinamico da fuoristrada indica chiaramente che il Cross Caddy è costruito per affrontare in primis i compiti più impegnativi, magari su terreni difficili o strade non propriamente asfaltate. Se poi, come nel nostro caso, si sceglie di testare un modello con la combinata motore turbodiesel 2 litri quattro cilindri da 140 cv e trazione integrale 4Motion, sono proprio le condizioni di guida e di trasporto più estreme a dettare legge.

Il 2.0 TDI vanta 320 Nm di coppia massima, disponibili già in un regime compreso tra

1.750 e 2.500 giri/min, e così offre sempre la potenza necessaria. Il Caddy a trazione integrale è ovviamente il veicolo ideale per quei clienti che lo utilizzano in zone prevalentemente montane o in condizioni climatiche difficili oppure sono soliti guidare su strade accidentate.

Questo naturalmente non esclude l'eventualità che la trazione integrale diventi utili nell'affrontare situazioni di guida straordinarie, come un'improvvisa forte nevicata che in città è spesso fonte di grossi disagi per la viabilità generale. Ci sono poi gli amanti delle attività outdoor che nel tempo libero necessitano di un van con ottime doti di trazione. L'Italia è uno dei mercati più importanti dal punto di vista delle vendite del Caddy 4Motion, al pari di Scandinavia, Germania, Austria, Francia e Spagna. La versione a trazione integrale del popolare van di Wolfsburg è ugualmente dotata di serie del sistema di assistenza nelle partenze in salita e di ESP.

Il lungo percorso di prova di quasi 600 km che, partito da Monza, ci ha condotto in direzione Sud-Est verso il territorio della provincia di Cuneo, è stato così opportunamente adeguato e ai tratti autostradali ed extraurbani ha affiancato itinerari

urbani e percorsi collinari e di montagna più impegnativi con qualche concessione agli sterrati veri e propri, dove abbiamo potuto mettere realmente alla prova le qualità della trazione integrale 4Motion abbinata al flessibile e fluido cambio a doppia frizione DSG a 6 rapporti, una vera chicca. Confor-

tevole in ambito urbano, dove la presenza di un cambio automatico avanzato come il DSG a doppia frizione fa certamente la differenza, sicuro di sé e fortemente dinamico sui tratti veloci, con velocità di punta che nulla hanno da invidiare a un'automobile, Cross Caddy è un vero cavallo da tiro non ap-



Cross Caddy è dotato di pratica porta laterale scorrevole che a richiesta possono essere due.

Il vano di carico del **Cross Caddy Van** con i suoi 3,2 mc offre spazio a sufficienza per le esigenze di trasporto leggero e veloce.

pena il percorso lo richiede. Merito della trazione integrale 4Motion e all'intelligente ripartizione della forza motrice tra asse anteriore e posteriore che avviene attraverso la frizione Haldex. Non ci sono restrizioni alle possibilità d'impiego del Cross Caddy, sempre a suo agio anche negli off road più ardui, per esempio su una curva in salita: in casi estremi, infatti, la tecnica 4Motion consente di trasferire fino al 100 per cento

della coppia di trazione sull'asse posteriore.

Il vano di carico del Cross Caddy Van con i suoi 3,2 mc di capacità offre spazio a sufficienza per le esigenze di trasporto leggero e veloce. È accessibile sia dalla parte posteriore con le due porte a battente, sia lateralmente dalla pratica e comoda porta scorrevole. Le due porte posteriori a battente con ripartizione asimmetrica consentono un'altezza di carico di 1.116 mm. Le porte possono essere ordinate, a scelta, con o senza finestrini. Inoltre, il Caddy si può avere con una seconda porta scorrevole. La larghezza di carico massima è di 1.558 mm e la larghezza tra i passaruota è di 1.170 mm. Il piano di carico lungo 1.781 mm e completamente piatto offre spazio sufficiente per trasportare un euro-pallet.

All'interno, l'abitacolo accoglie un guidatore e un passeggero in un ambiente elegante, confortevole e funzionale. Degno di nota il rivestimento delle porte e quello bicolore dei sedili "Dimension". Il design esclusivo viene valorizzato da alcuni elementi in pelle, come il volante e il pomello del cambio. Il bracciolo centrale, regolabile in altezza e lunghezza, favorisce una seduta particolarmente confortevole durante la guida. L'adattabilità all'uso quotidiano per lavoro del Cross Caddy Van è testimoniata dai diversi scomparti portaoggetti presenti.

IN CASI ESTREMI È POSSIBILE TRASFERIRE FINO AL 100 PER CENTO DELLA COPPIA SULL'ASSE POSTERIORE

LA TRAZIONE EFFICIENTE SECONDO HALDEX

Rispetto alle versioni a trazione anteriore, il Caddy 4Motion è stato modificato in svariati punti e dotato di nuovi elementi tecnologici. Oltre alla frizione Haldex a gestione elettronica, è dotato di un albero di trasmissione in due parti, di un impianto di scarico adattato al differenziale sull'asse posteriore e all'albero di trasmissione stesso nonché di un serbatoio carburante di nuova concezione. Sono inoltre stati introdotti dei rinforzi della carrozzeria.

La ripartizione della forza motrice tra l'asse anteriore e quello posteriore avviene attraverso la frizione Haldex, che è una frizione

funzionante in bagno d'olio a comando elettroidraulico direttamente flangiata sul differenziale posteriore. Attraverso una pompa elettrica si alimenta d'olio un accumulatore dove la pressione di esercizio raggiunge i 30 bar. Una centralina calcola la coppia di trazione ideale per l'asse posteriore regolando tramite un'apposita valvola la pressione dell'olio da trasmettere al pistone della frizione.

Durante questa fase, la pressione sulle lamelle della frizione aumenta proporzionalmente alla coppia desiderata per l'asse poste-

riore: il livello della pressione esercitata consente così di variare in modo continuo la coppia trasmissibile. Rispetto alle trazioni integrali 4Motion delle generazioni precedenti, il sistema funziona indipendentemente dallo slittamento delle ruote, poiché la pressione d'esercizio è sempre disponibile.

In casi estremi, è possibile trasferire fino al 100 per cento della coppia di trazione sull'asse posteriore. Mentre l'asse anteriore è identico a quello del Caddy a trazione anteriore, l'asse posteriore ha dovuto essere completamente modificato per le esigenze della trazione integrale. Volkswagen Veicoli Commerciali ha scelto un asse rigido che si distingue per estrema robustezza, con molle a balestra e ammortizzatori che sono stati appositamente adattati.

A scuola di business.



Musica: quali sono gli strumenti giusti per accompagnare il tuo lavoro?

Furgoni Transporter e Caddy con pacchetto Tech&Sound in omaggio.

Con i Veicoli Commerciali Transporter e Caddy, grazie al pacchetto Tech&Sound, hai tutto quello che ti serve per affrontare al meglio il tuo lavoro: navigatore, radio touchscreen, USB e in più, per la tua sicurezza, Bluetooth e sensori di parcheggio. Questa sì che è musica. Offerta valida fino al 31 dicembre.

Volkswagen Veicoli Commerciali. La prima regola per lavorare bene.

tech+
sound



Veicoli Commerciali

Solo per Caddy Furgone, Caddy Kombi, Caddy Furgone Economy, Caddy Maxi Furgone e Caddy Maxi Kombi. Transporter autotelaio non può essere fornito con i sensori di parcheggio. I veicoli raffigurati sono puramente indicativi.

Numero Verde
800.400.300

www.volkswagen-veicolicommerciali.it

FIAT PROFESSIONAL NUOVO DOBLÒ

Autentico stakanovista



EREDE DI UN MODELLO VINCENTE CHE DAL 2000 A OGGI È STATO SCELTO DA OLTRE 1 MILIONE DI CLIENTI IN TUTTO IL MONDO, LA QUARTA GENERAZIONE DI DOBLÒ, IN VENDITA A PARTIRE DA INIZIO 2015, OFFRE LA GAMMA PIÙ AMPIA DEL SEGMENTO, COMPONENDOSI DI QUATTRO BODY (CARGO, COMBI, AUTOCARRI E PIANALATI), DUE VARIANTI DI ALTEZZA E DUE DI LUNGHEZZA.

NLS RICKY
TORINO

Le due importanti novità di Fiat Professional - nuovo Ducato e anteprima mondiale del nuovo Doblò - che non a caso abbiamo visto allo IAA di Hannover (Fiat Professional occupa un ruolo di rilievo nella vendita di veicoli commerciali leggeri sul mercato tedesco in quanto prima marca importatrice), segnano l'inizio di un rinnovamento completo della gamma prodotti che terminerà nel 2016. La quarta generazione di Doblò è erede di un modello vincente che dal 2000 a oggi è stato scelto da oltre 1 milione di clienti in tutto il mondo. Il nuovo modello punta a consolidare la propria leadership nella sua fascia di mercato che rappresenta circa il 25 per cento del totale europeo dei veicoli commerciali leggeri. Già commercializzato in oltre 80 paesi, incluso il Nord America dove è venduto come Promaster City con il marchio RAM (Promaster è invece la

denominazione del Ducato), Doblò si ripropone come veicolo "globale" - proprio come il nuovo Ducato - e certamente contribuirà alla crescita di Fiat Chrysler Automobiles nel settore dei veicoli commerciali leggeri. In vendita a partire da inizio 2015, il nuovo Doblò offre la gamma più ampia del segmento, componendosi di quattro body (Cargo, Combi, Autocarri e Pianalati), due varianti di altezza e due di lunghezza. In totale, sono circa 200 i differenti tipi di scocca e oltre 1.000 le possibili versioni e soluzioni che spaziano dai van ai mezzi di trasporto rapido a percorso fisso, dalle versioni convertite per usi specifici ai veicoli speciali.

Il nuovo veicolo commerciale di Fiat Professional si presenta con un design, esterno e interno, profondamente rinnovato. Dal frontale più moderno e distintivo spiccano un inedito cofano (oggi più affusolato e coerente con la curva del tetto), i nuovi paraurti, una griglia anteriore di maggiori

dimensioni e i nuovi gruppi ottici posteriori che sottolineano l'andamento orizzontale delle linee.

All'interno, Nuovo Doblò si caratterizza per un abitacolo completamente rinnovato in termini di plancia, tessuti, volante, grafiche del quadro strumenti e pannelli delle porte. La nuova panchetta multifunzio-

nale anteriore consente di usufruire di 3 posti anteriori e offre un ampio vano portaoggetti posizionato sotto. Inoltre, il sedile centrale è ripiegabile e può essere sfruttato come bracciolo o comodo portadocumenti, mentre quello laterale è anch'esso ripiegabile per consentire il trasporto di lunghi oggetti e relativo ancoraggio tramite

i pratici ganci di trattenimento nel retro-schienale. Il concetto di funzionalità si applica anche al vano di carico, come dimostra tra l'altro la pratica apertura a 180° delle porte posteriori che consentono un accesso comodo e agevole. Senza dimenticare che il veicolo è adatto a qualunque tipologia di utilizzo in quanto può trasportare fino a più di 1 tonnellata di carico e vanta una volumetria superiore a 5 mc.

Nuovo Doblò coniuga i consumi e le emissioni di una vettura del segmento B e il comfort di una berlina mid-size con l'ingombro di un piccolo van e il carico utile di un van di segmento superiore. Un mix vincente che si spiega con il fatto che, fin dalla fase di progettazione, Doblò è stato ideato per essere un veicolo commerciale a tutti gli effetti, non una semplice "furgonetta" ma un vero proprio LCV con possibilità di adattarsi a molteplici missioni di lavoro e alle diverse tipologie di allestimenti. La gamma motori è composta da sei tur-

bodiesel - 1.3 MultiJet II (75 e 90 cv), 1.6 MultiJet II (100 e 105 cv), 1.6 MultiJet II da 90 cv con cambio robotizzato e 2.0 MultiJet II da 135 cv - e tre motorizzazioni benzina: 1.4 da 95 cv, 1.4 TurboJet da 120 cv e 1.4 TurboJet da 120 cv a doppia alimentazione benzina/metano. I propulsori diesel sono omologati Euro 5+ mentre le motorizzazioni benzina rispettano già i limiti di emissioni Euro 6. I propulsori 1.3 MultiJet II da 90 cv e 1.6 MultiJet II da 105 cv sono inoltre disponibili in versione "EcoJet" e offrono una sensibile riduzione di consumi ed emissioni, grazie all'adozione di sistema Start&Stop, pneumatici a bassa resistenza al rotolamento, olio a bassa viscosità, alternatore "intelligente", pompa olio a cilindrata variabile e pacchetto aerodinamico. E' così possibile registrare una riduzione dei consumi fino a 4,4 litri/100km e un dato sulle emissioni di CO2 di 115 g/km. Successivamente al lancio, sarà disponibile anche il sistema Traction+ che garantisce maggiore trazione anche su superfici ad aderenza differenziata (ad esempio con una ruota su neve o fango), senza appesantire il veicolo e aumentare i costi di gestione, come accade con i tradizionali sistemi 4x4. Come le precedenti generazioni, il Nuovo Doblò sarà prodotto nello stabilimento Tofas a Bursa, in Turchia.

Per quanto riguarda il nuovo Ducato, un'importante novità che caratterizza la gamma del best seller Fiat Professional è che a partire da inizio 2015 sarà disponibile il 3 litri Natural Power (Euro 6) da 136 cv e 350 Nm di coppia a doppia alimentazione metano/benzina. Il Ducato 140 Natural Power sarà proposto nelle versioni Furgone, Combi, Panorama e Cabinato con pianale, sia nelle gamme Ducato che Ducato Maxi. E per garantire una migliore manovrabilità del veicolo e incrementare il comfort di guida, sulle motorizzazioni MultiJet 2.3 e 3.0 sarà offerto di serie il servosterzo ad asserimento variabile "Servotronic" mentre, a richiesta, sono disponibili ulteriori ausili alla guida come il Traction+ (completo di sistema Hill Descent Control), il sistema di segnalazione superamento del limite corsia e il sistema di riconoscimento della segnaletica stradale. Sempre a partire da inizio 2015, Ducato e gli altri veicoli della gamma commerciali Fiat adotteranno il logo "Fiat Professional" (e non più il solo logo "Fiat") che diventerà così la firma ufficiale sulle carrozzerie di tutti i van del brand.



Moderno ed ergonomico il cruscotto del nuovo Fiat Doblò.

"IL RIFERIMENTO IN BASE AL QUALE GIUDICARE TUTTE LE CASE COSTRUTTRICI DI VEICOLI COMMERCIALI LEGGERI"

FIAT PROFESSIONAL E FIORINO TRIONFANO AI "FLEET VAN AWARDS 2014"

È stato un vero trionfo quello di Fiat Professional all'edizione 2014 dei "Fleet Van Awards". La giuria inglese ha giustificato con parole di autentico elogio il brand torinese. In Gran Bretagna, Fiat Professional è stata così nominata "Van Fleet Manufacturer of the Year", un risultato importante che pone in risalto sia il grande apprezzamento per la versatilità della gamma di veicoli Fiat Professional sia per gli sforzi del brand nel migliorare costantemente la diffusione e la qualità dei servizi offerti a tutti i suoi clienti aziendali nel Regno Unito.

Il Fiorino per il terzo anno consecutivo si è invece aggiudicato il titolo di "City Van of the Year" grazie alla sua combinazione vincente di praticità, comfort, affidabilità ed economia, oltre che per l'elevato livello di assistenza assicurato



dalle concessionarie ufficiali. Giunti alla settima edizione con cadenza annuale, i prestigiosi "Fleet

Van Awards" riconoscono i risultati conseguiti da Case costruttrici, operatori di flotte e fornitori attraverso il voto di una giuria di esperti internazionali. Nell'assegnare a Fiat Professional il premio "Van Fleet Manufacturer of the Year", la giuria ha anche osservato: "La Casa costruttrice, 'Altamente Consigliata' lo scorso anno, si assicura oggi una posizione di primo piano grazie ad alcuni affinamenti del prodotto e dell'assistenza offerta alle flotte e al settore aziendale in generale. Fiat Professional merita senz'altro questo premio data l'incredibile attenzione verso i clienti aziendali, la volontà di impegnarsi e agire a favore dei gestori di flotte nonché l'eccellente gamma di modelli".

I giudici hanno messo in evidenza alcune innovazioni come la politica di fornitura dei ricam-

bi di Fiat Professional che sta riducendo i tempi di fermo e migliorando l'operatività dei veicoli, senza dimenticare il fatto che i veicoli e i motori del marchio costituiscono la base dei modelli di molti altri costruttori.

I prestigiosi riconoscimenti dei "Fleet Van Awards 2014" si vanno ad aggiungere ad altri due importanti premi vinti recentemente da Fiat Professional in Gran Bretagna: lo scorso luglio Doblò Cargo è stato nominato "Fleet Van Of The Year 2014" secondo la giuria di "Motor Transport Awards 2014", il più importante riconoscimento nella categoria dei veicoli destinati al trasporto su strada, mentre Fiorino, anche in questo caso per il terzo anno consecutivo, è stato giudicato "Best Light Van 2014" nell'ambito del "Van Fleet World Honours 2014".

Fiat Professional con



NUOVO DUCATO.

LA NUOVA GENERAZIONE DEL LAVORO.

**_SISTEMA DI ALLERTA CAMBIO DI CORSIA INVOLONTARIO
& _RICONOSCIMENTO SEGNALI STRADALI**



**_RADIONAV 5" TOUCHSCREEN
CON BLUETOOTH**



_TELECAMERA POSTERIORE



**_LA PORTATA PIÙ ALTA DELLA CATEGORIA:
FINO A 2,1 TONNELLATE***



_I CONSUMI PIÙ BASSI DELLA CATEGORIA

NUOVO DUCATO. PIÙ TECNOLOGIA, PIÙ EFFICIENZA, PIÙ VALORE.

Nuovo Ducato offre molto di più a chi lavora: nuove soluzioni tecnologiche, i consumi più bassi della categoria (5,8 l/100 km), una capacità di carico al top, un design completamente nuovo. E ancora più valore al tuo lavoro.



*tra i veicoli a ruota singola



MERCEDÉS-BENZ VITO 116 CDI

Il Midsize Van è diventato maggiorenne

TEST DRIVE NEI SUGGERITIVI PAESI BASCHI, DOVE NASCE DALLE LINEE DI MONTAGGIO DELLA STORICA FABBRICA DI VITORIA, PER LA NUOVA GENERAZIONE DEL CAMPIONE MERCEDES-BENZ NEL SEGMENTO DEI MIDSIZE VANS TRA 2,5 E 3,2 TONNELLATE DI PESO TOTALE A TERRA. SIAMO SALITI A BORDO DEL VITO 116 CDI VAN LONG DOTATO DI MOTORE QUATTRO CILINDRI DIESEL DA 163 CV E CAMBIO AUTOMATICO 7G-TRONIC PLUS.

FABIO BASILICO
BILBAO

Per comprendere a che livello d'importanza strategica all'interno di Mercedes-Benz Vans - che ha venduto nei primi otto mesi del 2014 un totale di 181 mila unità, il 10 per cento in più dello stesso periodo dell'anno prima - è arrivato il Vito grazie alla sua moderna e avanzata nuova generazione che lo rende un professionista di assoluto rilievo nel segmento dei Midsize Vans tra 2,5 e 3,2 tonnellate di peso totale a terra, bisogna per forza visitare la storica fabbrica di Vitoria, nei Paesi Baschi, dove il nuovo Vito prende forma accanto alla nuova Classe V. L'investimento di quasi 200 milioni di euro effettuato da Mercedes-Benz nella fabbrica spagnola, in previsione dell'avvio della produzione dei nuovi veicoli, testimoniano l'attenzione che la Stella riserva al

fratello minore dello Sprinter, giunto ormai alla piena maturità qualitativa e funzionale al punto da potersi confrontare a testa alta con l'ammiraglia van di Stoccarda. Proprio nei Paesi

Baschi, nel territorio tra Bilbao e Vitoria, è stato organizzato il test drive del nuovo Vito, proposto in una gamma particolarmente ampia e articolata formata dai modelli Furgone, Mixto e

Tourer. Come il predecessore, il nuovo van tedesco è disponibile con due passi e tre lunghezze nelle versioni Compact, Long ed Extralong. Il Furgone punta naturalmente sul trasporto industriale di merci, il Mixto con due file di sedili risponde alle esigenze del trasporto combinato di merci e persone mentre il nuovo Tourer è il partner ideale per il trasporto di passeggeri, con le sue tre versioni Base, Pro e Select. Va anche detto che la versione 4x4 del Vito sarà disponibile nel corso del 2015, lo stesso anno in cui Vito sarà lanciato per la prima volta in America del Nord, a cui seguiranno i mercati dell'America Latina.

Abbiamo testato il Vito 116 CDI Van Long (lungo 5.140 mm) a trazione posteriore su un percorso misto fatto di tratti autostradali, strade urbane ed extraurbane con una buona quantità di curve, salite e discese. Un test a 360 gradi che ci ha



La gamma Vito è composta da modelli Furgone, Mixto e Tourer.

LA CARTA D'IDENTITÀ

Cognome: Mercedes-Benz

Nome: Vito 116 CDI

Configurazione: Van Long 2 posti

Trazione: posteriore

Motore: OM 651. Carburante: gasolio. Cilindri: 4. Valvole: 16. Depurazione gas di scarico: EGR (ricircolo dei gas di scarico), filtro antiparticolato diesel e marmitta catalitica ossidante. Livello ecologico: Euro 5b+. Cilindrata: 2.143 cc. Potenza max: 120 kW/163 cv a 3.800 giri/min. Coppia max: 380 Nm a 1.400-2.400 giri/min.

Cambio: 7G-Tronic Plus automatico.

Prestazioni: 196 km/h (velocità max), 10,8 secondi (0-100 km/h).

Consumi: 5,7 litri/100 km (combinato).

Pacchetto BlueEfficiency: ECO start/stop, batteria tampone supplementare, alternatore e pompa d'alimentazione ottimizzate, pneumatici con bassa resistenza al rotolamento, rivestimento sottoscoeca per aerodinamica.

Dimensioni versione Long: lunghezza 5.140 mm, larghezza 1.928 mm, altezza 1.911 mm, passo 3.200 mm.

Capacità di carico: 6 mc.

Dotazioni: Active Parking Assist, Collision Prevention Assist, Lane Keeping Assist, Attention Assist, Headlamp Assist, sidebag protezione torace conducente e passeggero, windowbag per conducente e passeggero, Hill-Star Assist, Rain sensor, Cruise Control.

Prezzi gamma Furgone: da 19.460 euro (Iva esclusa).

fondo le qualità costruttive e operative del nuovo Vito Furgone, nel nostro caso equipaggiato con il brillante quattro cilindri diesel OM 651 da 163 cv, accoppiato con il performante cambio automatico 7G-Tronic Plus. Imponente fin dal primo sguardo, il nuovo Vito si presenta con un design raffinato che si configura come un riuscito equilibrio tra le linee dinamiche e la funzionalità richiesta a un veicolo da lavoro. L'imponente vano di carico, con capacità di 6 metri cubi, non lascia dubbi sulle competenze del furgone stellato. Saliti a bordo, si entra immediatamente in contatto con l'atmosfera elegante e insieme funzionale che caratterizza i moderni van di Stoccarda, che non rinunciano all'atmosfera automobilistica degli interni pur riservando grande attenzione ai piccoli e grandi dettagli che qualificano un veicolo commerciale rispetto a una vettura. Quindi, massima cura nel rendere l'interno del Vito un autentico ufficio mobile, confortevole, pratico ed ergonomico. Colpiscono i diversi vani di stivaggio o contenimento di oggetti vari, come un cellulare, un tablet o materiale cartaceo in formato A4. I comandi sono tutti a portata di mano, sia per il conducente che per il passeggero e il grande display informativo al centro della plancia è chiaro e intuitivo, anche per quanto riguarda la navigazione. Entrambi i passeggeri godono di una visuale ottimale dell'esterno, particolarmente importante nelle manovre in ambito urbano, grazie ai finestrini triangolari agli estremi inferiori dei montanti anteriori sinistro e destro nonché ai grandi retrovi-

porta laterale scorrevole, il Vito del nostro test è dotato di portellone posteriore, valida alternativa, per i Furgoni, alle porte a doppio battente di serie.

Sul percorso veloce autostradale, l'OM 651 da 163 cv dà prova di tutto il suo vigore, regalando sensazioni da autentica guida automobilistica, brillante ed energica. Il cambio automatico è flessibile e fluido e il cambio marcia avviene in modo regolare e progressivo, assecondando le esigenze del driver per una guida più grintosa o un andamento più rilassato. Le sette marce sono alla base di un'ampia spaziatura, con una forza di trazione elevata a basse velocità e una marcia che riduce i regimi a velocità sostenute. Unico al mondo per i veicoli commerciali, il cambio automatico con convertitore a sette rapporti è stato introdotto per la volta nel Vito. Nei tratti urbani, a traffico sostenuto, Vito risponde con prontezza alle diverse sollecitazioni del conducente, alle prese con continui stop and go. Così come il van si comporta egregiamente nel misto extraurbano, su percorsi piani o caratterizzati da saliscendi consecutivi.

La dotazione di sicurezza è di prim'ordine, con sistemi di assistenza alla guida all'avanguardia. Basti citare l'utilissima telecamera per la retromarcia assistita o il Collision Prevention Assist, sistema di assistenza per la segnalazione della distanza dal veicolo che precede, che si avvale del 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.

L'ECCELLENZA DEL PIÙ VECCHIO STABILIMENTO DI VEICOLI COMMERCIALI D'EUROPA

VITORIA FIORE ALL'OCCHIELLO DEL PRODUCTION NETWORK MERCEDES-BENZ

Modernissimo, avanzatissimo e nel contempo ricco di esperienza. Lo stabilimento Mercedes-Benz di Vitoria, nei Paesi Baschi, è il più vecchio stabilimento di veicoli commerciali dell'Europa continentale, dove si producono veicoli da oltre 60 anni. Solo dell'attuale generazione di Vito e Viano ne sono stati prodotti oltre 900 mila esemplari dal 2003. Di questa lunga esperienza beneficia naturalmente anche la produzione della nuova generazione di Vito e Classe V. Lo stabilimento di Vitoria si estende



su una superficie di quasi 600 mila mq, di cui 257 mila mq di superficie produttiva, conta circa 3.500 dipendenti e ha una capacità di più di 470 veicoli commerciali al giorno prodotti su due turni.

Nel 1954 venne avviata la produzione dell'allora F 89 L di Auto Union, acquisita a distanza di pochi anni dalla Daimler-Benz AG di allora. In seguito a ciò, Vitoria rappresentò il primo stabilimento estero dei veicoli con la Stella, ad esclusione dei veicoli pesanti. Lo stabilimento di Vitoria è

stato preparato per la nuova generazione di veicoli con grande profusione di mezzi: sono stati stanziati investimenti per circa 190 milioni di euro, mentre i dipendenti hanno seguito circa 300 mila ore di formazione sulla nuova generazione di veicoli.

Le aree produttive di Vitoria sono tre: la prima è quella riservata all'assemblaggio della scocca, con materiali prestampati che arrivano dall'esterno; la seconda è dedicata alla verniciatura e il terzo reparto ospita il montaggio finale dei veicoli.

Nuovo Vito. Il cambiamento ha il suo leader.

L'unico veicolo con tre tipi di trazione. Da **180 €*** al mese.

- Aria condizionata
- 47 canoni da 180 €
- Anticipo da 3.920 €
- TAN 3,40% - TAEG 4,58%

Trazione anteriore, posteriore e integrale, per farti lavorare in qualunque condizione. Innovativi sistemi di sicurezza, per proteggere te e il tuo carico. Consumi sempre più bassi, per essere efficiente anche nei costi. Nuovo Vito è un veicolo così evoluto da aprire nuove strade anche al tuo lavoro.



Mercedes-Benz
Vans. Born to run.

*Esempio di leasing su nuovo Vito 109 CDI F Long con aria condizionata. Prezzo di vendita 29.120 euro; anticipo 3.920 euro; riscatto 8.077 euro; durata 48 mesi e 20.000 km annui; 47 canoni mensili da 180 euro; T.A.N. fisso 3,40%, T.A.E.G. 4,58%, di cui spese d'istruttoria 300 euro. I valori sono IVA esclusa. Offerta valida fino al 31/12/2014, riservata ai possessori di partita IVA, 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.



FORD TRANSIT CUSTOM

Easy Mover, perché la mobilità è un diritto

PARTNERSHIP CON HERTZ PER LA REALIZZAZIONE DI UN FORD TRANSIT CUSTOM A NOLEGGIO DA 9 POSTI PER PASSEGGIERI CON DISABILITÀ. IL VEICOLO COMMERCIALE DA 1 TONNELLATA DELLA FAMIGLIA TRANSIT, DALLA STRAORDINARIA VERSATILITÀ, È STATO SCELTO DAL LEADER MONDIALE DELL'AUTONOLEGGIO PER UNO SPECIALE ALLESTIMENTO SVILUPPATO DA FOCACCIA GROUP CHE MANTIENE INTATTE LE CARATTERISTICHE ORIGINALI.

URBANO LANZA
ROMA

Transit Custom, veicolo commerciale Ford da 1 tonnellata della famiglia Transit che si distingue per abbondante spazio a bordo e straordinaria versatilità, è stato scelto da Hertz, leader mondiale nel settore dell'autonoleggio, per lo sviluppo di Easy Mover, primo veicolo 9 posti dedicato al trasporto dei diversamente abili. "Siamo orgogliosi

di ha dichiarato Massimiliano Archiapatti, Amministratore Delegato di Hertz Italia - di essere i primi fra tutte le aziende di autonoleggio a lanciare un prodotto espressamente dedicato alla mobilità dei passeggeri diversamente abili. Con Easy Mover vogliamo dare la possibilità ai passeggeri in carrozzina non solo di poter viaggiare con la sicurezza di un allestimento di ultima generazione, ma anche permettere loro di go-

dere di un comfort senza precedenti per questa tipologia di mezzi, e la scelta di Ford Transit Custom si sposa perfettamente con questa volontà".

Questo speciale allestimento entrerà a far parte della flotta Hertz e potrà essere noleggiato dai clienti che hanno particolari necessità di trasporto, garantendo tutta la versatilità e la sicurezza del Transit Custom. "Abbiamo aderito con entusiasmo - ha dichiarato Andrea Ciucci,

Direttore Veicoli Commerciali di Ford Italia - al progetto di Hertz dedicato a offrire la totale mobilità a persone diversamente abili e alle loro famiglie. Le notevoli doti di sicurezza, versatilità e affidabilità di Ford Transit Custom lo rendono scelta ideale per rispondere agli elevati standard qualitativi di Hertz e alle particolari esigenze di comfort e mobilità di questa speciale categoria di utilizzatori". Ford Transit Custom Easy

Mover è un allestimento speciale sviluppato da Focaccia Group che prevede la possibilità di trasportare 9 persone oppure 7 persone (compreso il conducente) più una persona in carrozzina, mantenendo intatte le caratteristiche originali del veicolo. Gli ancoraggi che permettono la stabilità del passeggero in carrozzina sono certificati secondo la direttiva europea in attuazione della severa normativa in materia di sicurezza. La cintura a quattro punti permette il corretto posizionamento della persona in carrozzina e la migliore sicurezza quando il veicolo è in marcia. In più, risponde alla normativa nazionale per quanto concerne il trasporto di persone in carrozzina. Dotato di un sollevatore monobraccio da 360 kg di portata con sistema di rotazione, Transit Custom Easy Mover garantisce estrema facilità e praticità nell'ancoraggio del passeggero, consentendo lo svolgersi delle principali operazioni di messa in sicurezza e ancoraggio della carrozzina all'esterno del veicolo.

Ford Transit Custom è il secondo veicolo più grande della

gamma Transit. È disponibile nella carrozzeria Furgone, con volumi di carico da 6 a 8,3 m³ e opzioni di massa complessiva comprese tra 2.500 e 3.300 kg. Oltre a essere versatile ed efficiente, questo veicolo presenta tante novità, come la paratia con apertura per carichi lunghi che consente di caricare tubi di 3 metri anche all'interno del Furgone con il passo più corto. Transit Custom è disponibile, inoltre, anche nelle versioni Combi (fino a 9 posti incluso il conducente) e Furgone doppia cabina (fino a 6 posti compreso il conducente); offre intervalli di manutenzione estesi fino a 50mila km (o 2 anni) e ridotti consumi di carburante per garantire i più bassi costi di gestione della categoria. Inoltre è stato il primo veicolo commerciale di questo tipo ad aver ottenuto il massimo riconoscimento per la sicurezza: le 5 stelle Euro NCAP. Ford Transit Custom è un punto di riferimento tra i veicoli commerciali e si è aggiudicato il titolo di Van of the Year 2013 con il più grande distacco dal secondo classificato mai registrato nella storia del riconoscimento.

TUTTO DIVENTA PIÙ FACILE



"MUOVERSI PUÒ ESSERE GRADEVOLE ANCHE PER CHI È IN CARROZZINA"

Estremamente sicuro per occupanti e pedoni, Ford Transit Custom presta le sue doti e i suoi elevati standard a una particolare categoria di utenza quale quella delle persone diversamente abili. "La flessibilità e la modularità degli interni - ci ha spiegato l'ingegner Michele Montalto, Commercial Vehicles Staff Operations Manager, in Ford da 33 anni, 22 dei quali nel settore dei veicoli commerciali - hanno avuto un ruolo di primo piano nel favorire la scelta del Transit Custom da parte di Hertz e Focaccia Group: è nata una partnership tra i tre marchi alla quale abbiamo aderito volentieri e alla quale abbiamo dato il massimo supporto possibile". Lanciato nel 2013, Ford Transit Custom ha tra le sue peculiarità interni estremamente flessibili: tutti i sedili sono indipendenti e come tali possono essere ripiegati, spostati e totalmente estratti in base alle necessità di spazio a bordo.

"L'equipaggiamento di serie - ha precisato l'ingegner Montalto - già prevede una serie di dotazioni e di possibili optional in termini di stile e caratteristiche di guida che sono stati apprezzati da Hertz: un po' tutte le versioni, compresa quella Furgone, sono state testate più volte e alla fine è stata scelta questa soluzione". Sin dalla fase di sviluppo il veicolo è nato per rispondere all'esigenza del trasporto di passeggeri con ridotta mobilità. "Il progetto - ha aggiunto Michele Montalto - fin dall'inizio ha visto la collaborazione stretta tra noi, Hertz e Focaccia Group. Ciascuno ha messo a disposizione la sua competenza nel settore e continuerà a farlo: in funzione delle istanze dell'utenza il veicolo continuerà a migliorare ed evolvere, in modo che le future forniture possano rispondere nel miglior modo possibile alle effettive necessità. Di base è stata effettuata un'analisi e valutazione di tutte le possibili necessità di questa tipologia d'utenza e realizzate una serie di possibili opzioni per agevolare l'accesso: Hertz ha selezionato le opzioni primarie e Focaccia ha predisposto l'allestimento, inserendo i dispositivi per le carrozzine, procedimento reso facile dalla modularità del veicolo. Dopodiché è iniziata la fase di test. Ma continueremo a fare tesoro delle ulteriori indicazioni che arriveranno dagli utilizzatori".

Hertz seguirà passo dopo passo il progetto, con un'indagine tra gli utilizzatori finalizzata a individuare ulteriori dispositivi che rendano agevole la mobilità di persone diversamente abili. "Il progetto - dichiara in conclusione il Manager Ford - è in evoluzione e ci ha visti coinvolti in modo intenso e partecipe sin dall'inizio, perché l'obiettivo è offrire un prodotto che garantisca a chi deve muoversi di poterlo fare in modo agevole e gradevole, anche qualora si tratti di persone con ridotta mobilità. Alle dotazioni di serie di Ford Transit Custom in termini di sicurezza attiva, che gli sono valse le 5 Stelle Euro NCAP, Easy Mover è equipaggiato con soluzioni di sicurezza passiva necessarie e in numero superiore alla media rispetto a quelle presenti su una vettura proprio per garantire il massimo della sicurezza a chi sale a bordo con la carrozzina".

INTERVISTA

ARCHIAPATTI: "PRESTO AVREMO UN NUMERO MAGGIORE DI UNITÀ DISPONIBILI A NOLEGGIO"

Vista un tempo come condizione di assoluta chiusura nei confronti del mondo esterno e d'impossibilità alla conduzione di una vita quotidiana normale, negli ultimi decenni è profondamente cambiata la visione del mondo della disabilità e della condizione stessa degli individui diversamente abili. Questo ha portato a un forte aumento della domanda di veicoli equipaggiati per il trasporto di persone affette da disabilità fisica". Così Massimiliano Archiapatti, General Manager di Hertz Italiana, esprime la sua consapevolezza che ancora molta strada debba essere fatta per raggiungere una ottimale costruzione di una società veramente accogliente nei confronti delle persone affette da disabilità (sia dal punto di vista di strutture che di mentalità).

Ma oggi molti passi in avanti sono stati fatti e la stessa condizione di vita di gran parte delle persone diversamente abili è migliorata anche sul fronte della mobilità. "Molto spesso - spiega Archiapatti - si tratta di persone perfettamente integrate all'interno della società, che hanno un lavoro, fanno sport e soprattutto viaggiano e come tutti i passeggeri hanno il diritto di poter muoversi liberamente, con una garanzia di sicurezza e comfort adeguati. Nel mondo dell'autonoleggio, il concetto di "comfort e praticità" dal punto di vista dei passeggeri affetti da disabilità

non è sempre stato approfondito in maniera adeguata. Hertz è la prima multinazionale di autonoleggio ad aver letto questa mancanza come lacuna da colmare e, prima fra tutte le aziende di autonoleggio in Italia, ha deciso di dotarsi di Easy Mover, primo veicolo 9 posti dedicato al trasporto dei diversamente abili".

Quali sono le caratteristiche principali che hanno portato Hertz a scegliere Ford Transit Custom? "Il nome Ford - risponde il General manager di Hertz Italiana - è sinonimo di garanzia e qualità e in virtù di una collaborazione di anni con la famosa Casa statunitense, abbiamo deciso di affidarci a un mezzo Ford. Transit Custom è uno dei Passenger compatti più affermati in Europa, con un'ampia cabina e modularità dei sedili, che permettono in modo agevole di creare lo spazio per ospitare la carrozzina". Dotato di sollevatore monobraccio Fiorella Slim Fitcon 360 kg di portata e sistema di rotazione Twister, Easy Mover permette estrema facilità e praticità nell'ancoraggio del passeggero, consentendo lo svolgersi delle principali operazioni di messa in sicurezza del passeggero e ancoraggio della carrozzina all'esterno del veicolo e con grande facilità. "Grazie alle peculiarità del Ford Transit Custom e dell'allestimento Focaccia - conclude Archiapatti - vogliamo dare la possibilità ai passeg-



Massimiliano Archiapatti, General Manager di Hertz Italiana

geri in carrozzina non solo di poter viaggiare con la sicurezza di un allestimento di ultima generazione, ma vogliamo anche permettere loro di poter godere di un comfort senza precedenti per questa tipologia di mezzi e la scelta del Ford Transit Custom si sposa perfettamente con questa nostra volontà. Easy Mover ha riscosso già dal lancio un successo senza precedenti, in risposta proprio a una mancanza che da troppo tempo non veniva considerata nell'ambito della mobilità e più in particolare dell'autonoleggio. Il progetto si sta espandendo e sicuramente ben presto avremo non solo un numero maggiore di unità disponibili a noleggio, ma anche altri modelli Ford che potranno rispondere ad una ancora più ampia gamma di esigenze di trasporto delle persone diversamente abili".



SETRA

Famiglia al completo

CON L'ARRIVO DI QUATTRO NUOVI MODELLI SI COMPLETA LA GAMMA SETRA COMFORTCLASS 500, CHE OGGI PROPONE UN VENTAGLIO DI OTTO PULLMAN CONFORTEVOLI, ACCATTIVANTI E REDDITIVI PER LE AZIENDE DI TRASPORTO. PER LA PRIMA VOLTA SULLA STRADA DA VIENNA A PAMHAGEN E ATTRAVERSO LA REGIONE DEL BURGENLAND L'ESCLUSIVO E COMPATTO S 511 HD, IL PIÙ LUNGO S 519 HD E L'ASSOLUTA NOVITÀ: I DUE MD S 515 E S 516, PER UN ACCESSO VERSATILE AL MONDO DEI VIAGGI SECONDO IL MARCHIO DI ULM.

MAX CAMPANELLA
VIENNA

Per la presentazione internazionale con prova su strada dei nuovi modelli ComfortClass 500, Setra ha scelto Vienna non a caso. In Austria, il marchio di Ulm nel segmento turistico detiene una quota compresa tra il 50 e il 60 per cento. È Setra il punto di riferimento di molti operatori di fascia media, ai quali due anni dopo il lancio della serie, avvenuto in Baviera nel 2012, Daimler Buses presenta ComfortClass 500 arricchita di quattro nuovi modelli e quindi raddoppiando il ventaglio prodotti. "Nuove lunghezze e una nuova altezza - spiega Thomas Fricke, Head of Project "New Concept Raised Floor" di Daimler Buses per il segmento turistico - significano per i bus



Comfort premium per i passeggeri a bordo dei nuovi modelli Setra.

operator europei nuove prospettive e opportunità di adeguarsi in modo flessibile alle sfide in

continuo mutamento dei trasporti turistici e di linea a lungo raggio". Per la prima volta ab-

biamo visto scendere sulle strade da Vienna a Pamhagen, attraverso la regione del Burgenland, il compatto Club bus S 511 HD per escursioni con piccoli gruppi, l'autobus da turismo più lungo della gamma Setra, il modello S 519 HD, e l'assoluta novità: i nuovi autobus a pianale medio S 515 MD e S 516 MD. "Come quando - afferma Bernd Giebfried, Head of Product Planning e Marketing Daimler Buses - in aereo ci si sente dire: boarding completed! Allo stesso modo possiamo affermare oggi che, con un totale di otto modelli, l'avveniristica generazione di veicoli ComfortClass 500 si può considerare al completo. La versatile gamma si basa sul collaudato sistema modulare dal quale i progettisti sono in grado di derivare modelli con diverse misure di lun-

ghezza e altezza. Grazie a questo sistema, composto da vari moduli per il sottofondo, la lunghezza della carrozzeria e la sovrastruttura, è possibile realizzare diversi concept di veicoli su misura".

E vediamo questi nuovi gioielli, tutti prodotti nell'impianto di Ulm, seguendo la tradizione classica del marchio Setra. Con S 511 HD nel portafoglio di prodotti ComfortClass entra un Club bus con allestimenti esclusivi, seguendo le istanze che arrivano dai bus operator. Modello più compatto della Serie, lungo solo 10,465 m, S 511 HD si propone come mezzo comodo soprattutto per piccoli gruppi turistici. "È un autobus maneggevole - precisa Fricke - idoneo sia come lussuoso bus navetta per VIP che per esclusivi viaggi organizzati da club, nonché erede del modello S 411 HD della TopClass 400, che ha riscosso così tanta popolarità in tutta Europa". Grazie al suo passo di 5.005

riunioni di lavoro. Il Club bus è spinto da un motore OM 470 Euro 6 Mercedes-Benz della generazione "Blue Efficiency Power" con una potenza di 290 kW/394 cv. La trasmissione può essere affidata, a richiesta, al cambio automatizzato a 8 marce GO 250-8 PowerShift.

Con il modello S 519 HD ComfortClass 500, due anni dopo il lancio sul mercato, si è nuovamente allungata, offrendo l'autobus da turismo Setra più lungo in assoluto. L'autobus a tre assi lungo 14,945 m completa la gamma verso l'alto e, presentando la massima capacità di posti a sedere fra i modelli a pianale singolo, si rivela mezzo di trasporto ideale per linee internazionali a lungo raggio. Su questo veicolo possono accomodarsi fino a 71 passeggeri sui sedili con rivestimenti Setra Voyage Plus e Setra Voyage Supreme, apprezzando tutti i noti vantaggi della ComfortClass 500 Setra. Il Setra più lungo è spinto dal 6 cilindri in



Il posto guida ergonomico e funzionale dei gioielli di Casa Setra.

mm, il diametro di volta del nuovo esponente della ComfortClass 500 è pari a soli 17.468 mm. Instancabilmente, e quasi delicatamente, l'autobus si lascia guidare con facilità sia sulle strade tortuose del Burgenland che nei vicoli del centro di Vienna. I segmenti posteriori e frontali sono stati accorciati rispetto al modello S 515 HD, ma questo non è andato a discapito della sicurezza dell'S 511 HD. Il Front Collision Guard è compreso nella dotazione di serie.

Grazie alle sue dimensioni compatte, questo versatile autobus a pianale rialzato è predestinato per il montaggio di moduli da cucina variabili o di un esclusivo angolo Club nella parte posteriore: soluzione ottimale per gite di associazioni o

linea OM 470 oppure, a scelta, dal motore OM 471. La motorizzazione a richiesta eroga 350 kW/476 cv e raggiunge una coppia di 2.300 Nm: è il motore più potente della ComfortClass 500.

Assoluta novità, nell'innovativa serie di modelli entrano due veicoli a pianale medio che portano la denominazione MD. I due nuovi autobus da turismo, pienamente funzionali, presentano tutti i vantaggi della redditiva e confortevole ComfortClass 500: S 515 MD, lungo 12,295 m, e S 516 MD da 13,115 m, frutto del sistema di produzione modulare della Casa, rappresentano una conveniente e flessibile via di accesso al mondo esclusivo dei viaggi a bordo dei bus Setra.

A DISPOSIZIONE UN PIANALE MEDIO CHE ASSICURA VERO PIACERE DI VIAGGIARE

ARRIVANO I NUOVI MD S 515 E S 516 PER I SERVIZI NAVETTA O LE GITE FUORI PORTA

Con dimensioni finora insolite, il marchio di Ulm amplia lo spettro d'impiego dei veicoli: la gamma spazia da autobus estremamente parsimoniosi con motori compatti ed efficienti dotazioni di base, nell'ambito della plancia e della configurazione dei sedili, fino ad arrivare a prestigiosi bus navetta con la flessibilità di equipaggiamenti della ComfortClass 500 Setra. Con un'altezza di 3,560 m, i nuovi autobus a pianale medio S 515 MD e S 516 MD non restano certo nell'ombra dei loro "fratelli maggiori". Pur inserendosi armoniosamente nella gamma di prodotti già esistente, rivelano un carattere del tutto originale. Sia nei servizi navetta che nei trasporti combinati o per brevi escursioni nel fine settimana, insomma in tutti i viaggi in cui i passeggeri hanno meno bagagli, questi autobus rappresentano un'alternativa per i bus operator che

non intendono rinunciare al collaudato comfort del marchio Setra.

E questo perché i modelli MD

sanno coniugare armoniosamente un'ampia scelta di equipaggiamenti con una sottostruttura più bassa. Le



zone di accesso dei modelli S 515 MD e S 516 MD sono altrettanto spaziose come quelle di tutti i modelli della ComfortClass 500.

Per l'impiego nei trasporti di linea e come bus navetta è prevista una postazione di lavoro monocolor, con volante multifunzione, il collaudato sistema di comandi Stacks & Cards, l'impianto audio stereo con lettore CD "Bosch Classic Line" e svariati vani portaoggetti supplementari a portata di mano dell'autista. Anche in questa versione di plancia, la centralina HVAC permette di regolare separatamente la climatizzazione per posto guida e vano passeggeri. In alternativa, per i tour più esclusivi, i bus operator possono richiedere in abbinamento alla plancia anche una zona d'accesso con elementi decorativi e poggiatesta ribaltabili vicino al sedile dell'accompagnatore turistico, di serie sui modelli

HD.

I passeggeri non devono fare a meno della consueta altezza interna di 2,100 m: così anche le persone più alte non corrono il rischio di urtare contro gli spigoli. Il vano passeggeri, con le sue pregiate superfici e i rivestimenti del soffitto in tessuto, si presenta accogliente come di consueto sui bus Setra. Nella dotazione di serie, entrambi gli autobus sono equipaggiati con il motore OM 936. Il 6 cilindri in linea da 7,7 l, abbinato al cambio manuale GO 190, eroga 260 kW (354 cv) e coniuga la necessaria potenza con una tecnica di propulsione ecocompatibile.

A richiesta, entrambi i veicoli sono disponibili anche con il motore OM 470 nelle categorie di potenza da 265 kW/360 cv e 290 kW/394 cv. Per la trasmissione, in questo caso, si può scegliere fra i cambi GO 210 e GO 250-8 PowerShift.



SCANIA-IRIZAR

“Guardiamo al futuro del trasporto passeggeri”

A IBE 2014 LA CASA DI SÖDERTÄLJE HA ESPOSTO LE SUE SOLUZIONI ALLO STAND DI IRIZAR ITALIA, DOVE ABBIAMO INCONTRATO ROBERTO CALDINI, DIRETTORE BUSES & COACHES DI ITALSCANIA: “L'ANNO SI CHIUDE IN MODO MOLTO POSITIVO, CON UNA SERIE DI FORNITURE IMPORTANTI IN TUTTI I SEGMENTI E CHE DIMOSTRANO LA FORTE PRESENZA SCANIA NELLE TRAZIONI A GAS, CHE SARANNO SEMPRE PIÙ RICHIESTE DAL MERCATO”, DICHIARA IL MANAGER DELLA FILIALE ITALIANA DEL COSTRUTTORE SVEDESE.

MAX CAMPANELLA
RIMINI

Garantire la massima Total Operating Economy (TOE). È la mission di Scania, che al Salone di Rimini era presente nello stand Irizar Italia, partner storico nel settore granturismo, e con un'offerta davvero ricca ha presentato tutti quei servizi che possono dare risposte corrette e valore aggiunto alle esigenze degli operatori del settore bus & coach. “Scania - sottolinea Roberto Caldini, Direttore Buses & Coaches di ItalSCANIA - vuole proporsi come Service provider: sviluppare e promuove

vere un'offerta di servizi in grado di supportare e fornire al cliente tutto ciò che gli permetterà di rendere il business sempre più competitivo. A IBE abbiamo presentato la vasta gamma dei nostri contratti di manutenzione, il servizio di Fleet Management, le opportunità di finanziamenti Scania e molto altro. Oggi la sfida è fornire servizi che diano soluzioni. Garantire un'operatività costante, che parta da prodotti con prestazioni eccellenti e durature ma che a essa aggiunga una serie d'interventi in grado di mantenere in perfetta forma ogni veicolo”.

Qui entrano in gioco i contratti di manutenzione offerti da Scania presentati alla fiera di Rimini: un'assistenza qualificata e costante con diversi gradi d'intervento e a intervalli regolari nel tempo. “I risultati sono immediati - ha aggiunto Roberto Caldini - e si traducono in una durata maggiore e nella prevenzione degli imprevisti sulla catena cinematica e in veicoli costantemente operativi”. Insomma gli ingredienti in casa Scania ci sono tutti per accontentare un mercato che, però, è in forte sofferenza con un crollo dell'immatricolato che ha riguardato soprattutto il segmen-

to turistico. In questo scenario come si chiuderà il 2014 per ItalSCANIA? “Il lavoro di riorganizzazione e gli investimenti sul portafoglio prodotti - ha risposto l'ingegner Caldini - hanno dato i loro risultati. Rispetto al 2013 quest'anno abbiamo proposto i nostri veicoli originali Citywide e OmniExpress e chiudiamo il 2014 con circa 60 unità vendute sia urbani Euro 6 diesel e gas sia interurbani Euro 6, con un'ottima penetrazione in tutti i segmenti. Un dato che rappresenta per noi una grossa soddisfazione ma che soprattutto ci incoraggia a proseguire: la presenza Scania nei veicoli a

gas è di assoluto rilievo, perché tale trazione sarà sempre più richiesta dal mercato. Per ItalSCANIA il 2014 è un anno d'importanti forniture di veicoli a gas: otto Euro 6 a Trentino Trasporti, dieci Citywide Euro 6 a Tiemme di Siena ed è in fase di chiusura la consegna di quattro Citywide a BS Brescia, nostro cliente storico. A questi si aggiungono le 13 unità diesel Euro 6 ad Atap Biella. Contestualmente ItalSCANIA ha riorganizzato la Rete vendita: oggi quattro manager dedicati alle vendite sono presenti in modo attivo sul mercato”. Quali sono le previsioni per il 2015? Sarà l'anno dell'auspicata ripresa? “Purtroppo - ci ha risposto il Direttore Buses & Coaches di ItalSCANIA - temiamo di no: non vediamo né abbiamo percezione di nuovi finanziamenti e le aziende di Tpl sono alle prese con grosse difficoltà di bilancio, tant'è che il mercato dell'usato è in crescita: per abbassare l'età media del parco preferiscono acquistare mezzi di sette o otto anni piuttosto che avvicinarsi al nuovo. Quanto al turistico, un impulso potrà arrivare dall'Expo di Milano, ma intanto il segmento deve fare i conti con un crollo dell'immatricolato che quest'anno viaggia attorno al 35-40 per cento su numeri già bassi”.

Quale sarà la strategia ItalSCANIA per il 2015? Si prevedono novità di prodotto? “Stiamo lavorando - ci ha detto in conclusione Roberto Caldini - a un nuovo autobus interurbano a

satile in grado di offrire un'ampia scelta di autobus realizzati con criteri di flessibilità per soddisfare specifiche esigenze di trasporto e approfittare non solo di un'imballabile economia operativa ma anche di un'impatto ambientale molto basso o pressoché nullo”.

Con la nuova versione ibridizzata del Citywide LE, Scania ha compiuto un importante passo verso l'impatto ambientale zero, offrendo l'unico autobus ibrido certificato per il funzionamento in parallelo con il biodiesel. Questo autobus è ideale per il trasporto urbano e suburbano con velocità fino a 100 km l'ora. Tutta la gamma Scania Citywide offre un'ampia scelta di soluzioni di trasporto con autobus da 10,9 m a 18,1 m e motori da 250 a 360 cv. I motori che utilizzano biodiesel sono quelli da 320 e 360 cv mentre i motori a gas sono quelli da 280 e da 320 cv. Inoltre, l'autobus snodato da 18,1 m nel 2015 sarà disponibile con motore a gas. Scania OmniExpress 3.60 è l'autobus comodo e spazioso per il servizio interurbano e gran turismo. Con lunghezze da 10,9 a 15 m e sette categorie di potenza da 250 a 490 cv, offre una flessibilità superiore. Per i motori da 320, 450 e 490 cv, Scania offre un'opzione a biodiesel mentre per il funzionamento a gas i motori sono da 280 e 320 cv. Scania Touring HD è l'autobus per il trasporto gran turismo con eccezionale operatività e affidabilità, disponibile sia da 12 che da 13,7 m.



Roberto Caldini, Direttore Buses & Coaches di ItalSCANIA

gas, che sarà un'autentica novità sul mercato che noi riteniamo di assoluto interesse. Per il resto la strategia sarà quella di consolidare la presenza Scania con il nostro prodotto originale a gas e diesel e con l'ibrido che, presentato a Hannover, sarà introdotto nella gamma. Nel 2015 Scania avrà una completa gamma di autobus Euro 6 con la più ricca offerta di biocombustibili per la massima ecocompatibilità. Una gamma altamente ver-

Entrambe le versioni possono essere scelte con motori da 360, 410 e 450 cv e quest'ultimo è disponibile anche a biodiesel. Il nuovo autobus a due assi da 12,9 m offre il massimo comfort senza pregiudicare la propria eccellenza ambientale. Con l'aggiunta del dispositivo di sollevamento per sedie a rotelle e una maggior capacità di trasporto offre agli operatori una flessibilità di trasporto ancora maggiore.

SOLUZIONI PER AUMENTARE LA PRODUTTIVITÀ DELLA FLOTTA

DAL VENTAGLIO PRODOTTI AI SERVIZI DI FLEET MANAGEMENT

Nello stand Irizar Italia erano esposti un i4 12.20 su telaio Scania KEB 320 Euro 6, un Nuovo Century su telaio Scania KEB410 Euro 6, un i6 12.35 su telaio Scania KEB 410 Euro 6, un i6 14.35 su telaio Scania KEB 490 Euro 6 e un PB 12.37 su telaio Scania KEB 450 Euro 6. All'esterno ad accogliere i visitatori un Irizar i6 12.37 su telaio Scania KEB 450 Euro 6 e un Irizar i6 12.37 su telaio Scania KEB 450 Euro 6, messo a disposizione da Irizar Italia e Scania

per le prove di Test Drive/Driver Training.

Inoltre, allo stand Irizar Italia era sempre esposto il motore Scania Euro 6 410 cv con tecnologia SCR e l'innovativo sistema di post-trattamento dei gas di scarico. Ma l'efficienza dei veicoli dipende anche dalla qualità delle prestazioni dei conducenti: conoscenza del proprio mezzo e marcia per inerzia sono solo alcune delle variabili che producono benefici costanti e nell'immediato. Lo stile di guida deve

farsi efficiente, efficace ed economicamente competitivo. Per questo al Salone di Rimini nel corner Scania era presente un approfondimento ai servizi di Fleet Management, nati per semplificare l'individuazione e la valutazione di tutti quei dettagli essenziali per aumentare la produttività della propria flotta. Una serie di vantaggi che nell'evento di Rimini si sono potuti testare in prima persona: Irizar Italia e Scania hanno messo a disposizione varie sessioni

di Test Drive/Driver Training, allenamento-addestramento per autisti che vogliono apprendere uno stile di guida più economico e sicuro.

Scania a IBE ha inoltre portato la sempre più apprezzata offerta di servizi finanziari. “Un'offerta - l'ha definita Roberto Caldini, Direttore Buses & Coaches di ItalSCANIA - in grado di fare la differenza e supportare e assicurare quei clienti alla ricerca della giusta soluzione per migliorare ulteriormente il loro business. Un servizio pensato per integrare con semplicità e per completare l'offerta globale di Scania”.

Puoi essere parte
del problema...



...o della soluzione.

Scania: la soluzione a misura di domani.

Il settore dei trasporti deve affrontare sfide importanti. È tempo di pensare una mobilità nuova, capace di rispondere in modo efficace all'aumento di CO₂ e al progressivo esaurirsi dei combustibili fossili.



SCANIA: UN TRASPORTO INTELLIGENTE È UN DOMANI SOSTENIBILE

TRASPORTI INTELLIGENTI

Con più di 3300 veicoli operativi nei bus system di tutto il mondo, Scania promuove un modello concreto di trasporto intelligente, più efficiente dal punto di vista del servizio e dell'impatto ambientale.

RISPARMIO DI ENERGIA

Con il sistema Ecolution e i piani di Driver Training, Scania offre una soluzione applicabile sin da subito per migliorare l'efficienza dei consumi di carburante e ridurre sensibilmente le emissioni di CO₂.

FONTI RINNOVABILI

I biocarburanti sono la chiave per ridurre l'impatto delle emissioni di CO₂ nel trasporto passeggeri. Da anni Scania sperimenta soluzioni in questa direzione, e ha sviluppato un range completo di bus a bioetanolo, biodiesel e biogas.

Scania. Leader per vocazione.



SCANIA

www.scania.it



IL GRUPPO ABRUZZESE HA ACQUISTATO 25 NUOVI AUTOBUS NEOPLAN DI ULTIMA GENERAZIONE. I MEZZI, TUTTI EURO 6, INQUINANO POCCHISSIMO E SONO PIÙ COMODI, SEMPRE PIÙ SICURI E DOTATI DI OGNI GENERE DI COMFORT. AL SALONE DI RIMINI CERIMONIA DI CONSEGNA DELLE "CHIAVI" DA GIANCARLO CODAZZI, CEO DI MAN TRUCK & BUS ITALIA, AD AGOSTINO BALLONE E ALLA FIGLIA ANTONELLA, RISPETTIVAMENTE PRESIDENTE E VICE PRESIDENTE DELL'AZIENDA DI TERAMO.

EMANUELE GALIMBERTI
RIMINI

"Premiamo la fedeltà di un'azienda che oggi ci rappresenta nel settore turistico e nelle rotte internazionali". Con queste parole Franco Pedrotti, Head of Sales & Product Bus di MAN Truck & Bus Italia, ha introdotto la breve cerimonia di consegna delle simboliche "chiavi" di un Neoplan Cityliner alla Baltour, gruppo con sede a Teramo che gestisce la più fitta ed estesa rete di servizi e linee con autobus in Italia in Europa e collega ogni giorno 17 regioni italiane e 23 nazioni europee per oltre 500 destinazioni.

Nella cornice del Salone Internazionale IBE di Rimini, Giancarlo Codazzi, Ceo di MAN Truck & Bus Italia, ha consegnato ad Agostino Ballone, Presidente del Gruppo Baltour, presente con la figlia Antonella, 33 anni, Vice Presidente, le "chiavi" di uno dei 25 Neoplan Cityliner acquistati dall'azienda abruzzese che li sta già impiegando

sulle linee nazionali e internazionali. Nella fornitura il Gruppo Baltour ha investito oltre otto milioni di euro: cinque dei nuovi mezzi sono stati consegnati tra luglio e settembre, dieci nel mese di ottobre e gli altri dieci arricchiranno il parco mezzi aziendale nel mese di marzo 2015. Si tratta di autobus di ultima generazione, tutti dotati di motori Euro 6 a tecnologia innovativa, che consentono consumi contenuti ed emissioni ridotte a livelli infinitesimali.

Codazzi ha inoltre consegnato al Presidente Ballone una targa di riconoscimento. "Non è un semplice gesto - ha rimarcato il numero uno di MAN Truck & Bus Italia - ma il consolidamento di un rapporto di profonda stima che lega reciprocamente le due aziende: per noi di MAN è un onore avere un partner affidabile, che dimostra una continua attenzione anche agli aspetti ambientali, e nel contempo avere un rapporto coi suoi manager all'insegna dell'amicizia e della simpa-

tia. Siamo come una grande famiglia".

Elevato il livello di comfort presente all'interno dei Cityliner di Baltour, che offrono climatizzazione computerizzata, sedili ergonomici con tessuti di rivestimento imbottiti e prese elettriche per ciascun passeggero (per ricaricare telefoni cellulari, palmari, smartphone ecc.), sedute distanziate per un viaggio comodo (da segnalare l'eliminazione del quinto posto nell'ultima fila) e wi-fi gratuito. Molto innovativi anche i sistemi di sicurezza grazie al Lane Guard System (LGS) per il controllo della corretta posizione del veicolo nella corsia e al Maximum Speed Control (MSC) per il controllo della velocità di marcia. "Anche grazie al supporto indispensabile della Divisione MAN Finance - ha precisato Franco Pedrotti - siamo riusciti a proporre a Baltour un pacchetto globale veicolo+servizio che ha soddisfatto le esigenze del cliente e reso possibile un loro importante investimento

NEOPLAN

La flotta Baltour si arricchisce di nuovi Cityliner

nell'implementazione della flotta".

"Grazie per questo riconoscimento - ha detto Agostino Ballone al Ceo Codazzi e al management MAN - che premia il lavoro congiunto di tutte le persone che lavorano con noi. Il nostro costante impegno e gli investimenti realizzati mirano a limitare a quattro anni il turn over dei mezzi, al fine di consentire ai passeggeri un viaggio all'insegna dei massimi valori di comfort e sicurezza. Siamo da sempre convinti che investire nella tecnologia sia un dovere oltre che una opportu-

nità per gli imprenditori del settore. È nostra intenzione elevare sempre di più la qualità dei servizi e l'impegno per ecologia e ambiente".

Gioiello della gamma, grazie all'esclusivo design e allo speciale equipaggiamento specifico per le lunghe distanze il Neoplan Cityliner fa viaggiare i passeggeri in maniera esclusiva e confortevole, garantendo massimo relax a bordo. Il Cityliner si presenta con un profilo caratteristico: futuristico, ma anche classico ed elegante, il particolare design Sharp Cut e il tipico frontale creano un ef-

fetto ottico particolarmente dinamico. Ampi spazi e luminosità caratterizzano gli interni, tettucci sollevabili in vetro e vetrate ampie offrono grande panoramicità. L'accesso a bordo è garantito da ampie salite e l'altezza interna consente ai passeggeri di muoversi liberamente stando in piedi permettendo un accesso rapido ai ripiani portabagagli.

Il Cityliner è motorizzato con il propulsore MAN D2676 a sei cilindri, conforme alla norma Euro 6, con potenze disponibili di 440 e 480 cv.



Presso lo stand MAN al Salone di Rimini: Giancarlo Codazzi consegna la targa ad Agostino Ballone.

NEOPLAN GRANDE PROTAGONISTA AL SALONE DI RIMINI

SKYLINER E TOURLINER, DUE ECCELLENZE DEL GRANTURISMO

Forte della recente conquista del Bus of the Year 2015, MAN Truck & Bus Italia ha partecipato alla sesta edizione dell'International Bus Expo con uno stand di oltre 800 mq presentando l'offerta completa di soluzioni dedicate al trasporto passeggeri dei marchi MAN e Neoplan, perfetta sintesi delle linee guida della politica industriale e produttiva MAN: efficienza, sicurezza, innovazione e comfort nel rispetto dell'ambiente. In esposizione i modelli MAN Lion's City CNG, MAN Lion's Coach, MAN RR2 Barbi Galileo, Neoplan Cityliner e Skyliner. Nell'area esterna in prossimità dei padiglioni erano esposti un MAN Lion's Coach, un MAN Lion's Regio e un Neoplan Tourliner. La presenza di MAN Truck & Bus Italia al Salone IBE è stata l'opportunità per presentare agli operatori del settore le innovazioni introdotte dai due marchi all'IAA di Hannover. A completamento dell'offerta di prodotto MAN e Neoplan il corner MAN Solutions presentava l'ampio portafoglio di servizi a supporto dei clienti anche dopo l'acquisto del veicolo, con i marchi MAN Service, MAN Finance e MAN TopUsed.

Il Neoplan Cityliner s'inserisce nella gamma del brand turistico

Neoplan tra Tourliner e Skyliner. Autentico maratoneta, il Tourliner unisce estetica e redditività d'impiego ed è veicolo ideale per viaggi brevi o lunghi perché offre un comfort elevato che i passeggeri possono godere grazie agli interni spaziosi. I progettisti hanno puntato molto sull'allestimento degli interni, con sedili comfort e spazi ampi che offrono un'ampia veduta sul paesaggio. In fase di progettazione si è dato particolare peso al concetto di flessibilità: grazie ai monitor ben visibili, al frigorifero da 56 litri e alla pratica cucina di bordo, i passeggeri si sentono come a casa. Il Neoplan Tourliner è disponibile in tre lunghezze. Già nella versione standard a due assi da 12 m questo tuttofare dispone di tutto ciò che serve a un confortevole autobus granturismo; la motorizzazione è affidata in alternativa ai turbodiesel Euro 6 a sei cilindri D20 o D26 con potenze da 400 o 440 cv e la portata è di 55 passeggeri. Il modello intermedio a tre assi di 13,26 m offre la sola motorizzazione D26 nelle potenze di 440 cv o 480 cv e ha una portata di 59 passeggeri. Il Tourliner L di 13,80 m a tre assi offre sempre la motorizzazione D26 nella doppia opzione di potenza per una portata di 65 passeggeri.

Prosegue da 40 anni la storia di successo del Neoplan Skyliner: da giugno 2015 l'autobus a due piani per eccellenza sarà disponibile nella versione Euro 6. Il premio Sharp Cut-Design è solo l'ultimo riconoscimento che questo modello ha conquistato nella sua lunga carriera e premia caratteristiche di linearità e elevati valori aerodinamici che garantiscono risparmi di carburante fino al 5 per cento rispetto agli autobus a due piani senza struttura aerodinamica ottimizzata. Inoltre il Neoplan Skyliner si distingue per il più basso valore di emissioni di CO2 per passeggero nel proprio segmento. Gli ampi spazi interni offrono massima libertà di movimento e 85 posti a sedere rendono questo autobus ideale per trasporti su lunghe distanze. Al comfort di bordo provvedono anche le prese da 230 V su tutti i sedili, nonché un nuovo sedile di guida con posizione ottimizzata per l'autista. Allo IAA è stata presentata una variante del veicolo senza barriere con porta extralarge e due posti per sedie a rotelle nel piano inferiore, accessibili con rampa ribaltabile alla porta 2. Lo Skyliner è lungo 14 m ed è motorizzato con il 6 cilindri turbodiesel Euro 6 D26 di 12,5 l nella versione da 505 cv abbinato al cambio automatizzato a 12 rapporti TipMatic.



MAN BUS

“Con i mezzi del Leone l'età media della flotta è scesa a sette anni”

MAX CAMPANELLA
RIMINI

“Grazie a un'operazione congiunta tra ATB Bergamo, Regione Lombardia e Ministero dei Trasporti e Infrastrutture,

siamo riusciti a rinnovare il 10 per cento della flotta, abbassando l'età media dei nostri mezzi a sette anni e raggiungendo lo standard europeo”. Parole di soddisfazione quelle di Gianni Scarfone, Direttore

Generale di ATB Bergamo nonché Presidente di Asstra Lombardia (Associazione delle società ed enti del trasporto pubblico locale di proprietà degli enti locali, delle regioni e di imprese private),

che al Salone di Rimini ha ricevuto da Giancarlo Codazzi, Ceo di MAN Truck & Bus Italia, le simboliche “chiavi” di uno dei dieci Lion's City CNG che, unitamente a 11 unità diesel Euro VI dello stesso mo-

LA VERSIONE CNG È “BUS OF THE YEAR 2015”

MAN LIONS' CITY, DIECI ANNI SPESI BENE

A dieci anni dalla sua introduzione, MAN Lion's City continua a riscuotere consensi. Già insignito del prestigioso premio “Bus of the Year” nel 2005, può vantare 16mila unità vendute in tutto il mondo e, nella versione CNG, si è aggiudicato nuovamente il titolo “Bus of the Year 2015”. MAN Lion's City si riconferma autobus ideale per ogni tipologia di impiego: a seconda delle esigenze e degli utilizzi, gli operatori bus hanno una vasta gamma di modelli tra cui scegliere.

Il veicolo è disponibile in diverse lunghezze, che vanno dai 10,5 ai 18,75 metri, con pianale ribassato, isolato o autosnodato, con motore verticale o orizzontale. Inoltre MAN offre una completa

gamma motori dalle differenti alimentazioni: diesel, ibridi e a gas naturale, garantendo un ampio spettro di tecnologie. MAN vanta un'esperienza decennale negli autobus a metano ed è leader di mercato in questo settore.

In Germania, attraverso la collaborazione con la Erdgas Mobil, MAN ha potuto incrementare il numero di autobus a metano assicurando il potenziamento della rete di distribuzione del carburante per la mobilità a metano. Grazie al motore CNG, MAN Lion's City offre soluzioni di mobilità ecologiche a bassissimo impatto ambientale. “Con l'alimentazione a metano e in alternativa a biogas - precisa Franco Pedrotti - le emissioni di CO2 sono praticamente nulle, quasi

come un veicolo elettrico e inferiori di circa il 17 per cento rispetto a quelle dei motori diesel. Inoltre, il metano rappresenta una soluzione particolarmente economica: per i costi inferiori del gas in 10 anni un MAN Lion's City CNG permette di risparmiare circa il 15 per cento dei costi totali rispetto a un autobus diesel della stessa serie. Inoltre MAN non si limita a offrire tecnologie affidabili, ma anche assistenza per manutenzione e riparazione dell'impianto a gas ad alta pressione. La nostra competenza viene trasmessa ai tecnici delle officine delle aziende clienti o ai team esterni con corsi di formazione e training, inoltre l'approvvigionamento dei ricambi è garantito in tutto il mondo”.

TERZO COSTRUTTORE NAZIONALE

MAN VIAGGIA ALLA GRANDE

“I dati di mercato parlano chiaro: su un totale autobus di 1.048 unità immatricolate, in un mercato che ha registrato un calo del 9,5 per cento rispetto allo stesso periodo del 2013, MAN è cresciuta del 2,06 per cento. È un eccellente risultato, ben oltre l'obiettivo prefissato per l'anno in corso. Con 103 unità immatricolate MAN ha raggiunto una quota di mercato del 9,83 per cento, consolidando la propria posizione di terzo costruttore nazionale”. Così Franco Pedrotti, Responsabile Vendite Bus di MAN Italia, illustra l'andamento nel 2014 di MAN Truck & Bus Italia che oggi detiene una quota dell'8,03 per cento nel segmento dei bus urbani, del 13,95 nel segmento turistico e del 7,01 per cento nel segmento interurbano.

Da notare in particolare come MAN sia cresciuta nei segmenti urbani e interurbani a fronte di un mercato stabile in entrambi. Sotto questo aspetto, significative sono le gare che MAN Italia si è aggiudicata nel 2014. Oltre ad ATB Bergamo: Gruppo Arriva (Brescia-Bergamo) con 12 Lion's City 12 m e tre Lion's City 18 m; FNM Milano con quattro Lion's City 18 m e tre Lion's Regio 12 m; Linee Lodi con tre Lion's City 18 m; TPER Bologna con otto Lion's City 12 m CNG. Nel corso del 2014 sono state inoltre completate le forniture delle gare vinte lo scorso anno, ovvero ATB Bergamo, ATV Verona (sei Lion's City 18,75 m CNG) e Conerobus Ancona (quattro Lion's City 13,70 m).

AL SALONE DI RIMINI GIANCARLO CODAZZI, CEO DI MAN TRUCK & BUS ITALIA, HA CONSEGNATO A GIANNI SCARFONE, DIRETTORE GENERALE DI ATB BERGAMO NONCHÉ PRESIDENTE DI ASSTRA LOMBARDIA, LE SIMBOLICHE CHIAVI DI UNO DEI LION'S CITY ACQUISTATI DALL'AZIENDA BERGAMASCA CHE HA COSÌ RINNOVATO IN UN COLPO SOLO QUASI IL DIECI PER CENTO DEL PARCO ROTABILE.

dello, rappresentano la complessiva fornitura del produttore di Monaco all'azienda di TPL di Bergamo e provincia. “Si tratta - ha dichiarato Franco Pedrotti, Head of Sales & Product Bus di MAN Truck & Bus Italia - di una fornitura importante, innanzitutto per la fiducia che dimostra ATB Bergamo, un'azienda giovane e molto dinamica, che ha scelto la strada forse più difficile ma sicuramente da sostenere che è quella del rinnovo della propria flotta con mezzi a bassissimo impatto ambientale che nulla hanno da invidiare in termini di efficienza e performance. Il MAN Lion's City CNG da questo punto di vista è un autentico Imperatore, e la riprova è il titolo di Bus of the Year 2015. Ci congratuliamo con il management di ATB che lungo questo percorso ha trovato in MAN un interlocutore di fiducia, un partner che gli darà il massimo sostegno possibile, augurandosi che la collaborazione proseguirà nel futuro all'insegna del successo per entrambe le aziende”. Accanto al Direttore Scarfone erano presenti per ATB l'ingegner Renato Biggi, Responsabile Servizi e Manutenzione, e Gianluca Formenti, Responsabile tecnico dell'operatore di TPL.

“La nostra azienda - ha dichiarato Gianni Scarfone - si distingue nel panorama lombardo e in quello nazionale per gli investimenti attuati sul parco rotabile, acquistando mezzi a basso impatto ambientale. Con quest'ultima fornitura, pari al rinnovo di circa il 10 per cento del parco, che consta di duecento unità, raggiungiamo un'età media di sette anni, pari allo standard europeo. Una scelta non facile, considerando il momento difficile che attraversa il settore dell'autobus, in specie quello del TPL, del segmento urbano che rappresenta il nostro

core business e che ha subito in questi anni le note contrazioni. Con nostre risorse e con il supporto congiunto di Regione Lombardia e Ministero dei Trasporti e Infrastrutture abbiamo avviato un'operazione che ci consente di guardare agli scenari futuri certamente avendo a disposizione uno standard di qualità. Obiettivo di ATB - ha proseguito il Presidente di Asstra Lombardia - è offrire un servizio efficiente ai cittadini nel contempo prestando massima attenzione ai consumi e all'impatto ambientale: una sfida che si può e si deve vincere”.

I nuovi MAN Lion's City, già entrati in servizio per la città di Bergamo, sono caratterizzati dalla livrea rossa e gialla, il colore della “Città dei Mille” particolarmente apprezzato dai bergamaschi. “L'età media dei nostri veicoli - ci ha spiegato Gianni Scarfone - si è sempre attestata sugli otto anni ma negli ultimi anni si è assistito a un certo peggioramento. Per questo abbiamo deciso di avviare una gara internazionale alla quale MAN ha presentato l'offerta migliore, economicamente più vantaggiosa tenendo ferme le caratteristiche tecniche di qualità ed efficienza che abbiamo richiesto. Il nostro bacino di utenza va da Bergamo ai 29 comuni del circondario, quindi abbiamo nel parco veicoli urbani e sub urbani che viaggiano lungo una rete completata, nel 2008, dalla tramvia che viaggia lungo la direttrice della Valserriana. Contiamo circa 30 milioni di passeggeri l'anno e il 50 per cento dei costi operativi sono coperti dai proventi dalle tariffe, risultato di eccellenza dovuto in parte al contenimento dei costi operativi entro i parametri fissati dalla Regione Lombardia, in parte dalla rete infrastrutturale, concepita seguendo criteri di massima ottimizzazione”.

Optare-Basco

“ALLEANZA
PER CRESCERE
IN EUROPA”

Cogliere le opportunità in tutta Europa per arrivare al 50 per cento di fatturato nei mercati extra Inghilterra. È l'obiettivo con cui Optare, brand acquisito tre anni fa dalla famiglia indiana Hinduja, proprietaria tra gli altri dei marchi Ashok Leyland, operativo nei truck, e Leyland Deere nel settore agricolo, ha stretto una partnership con il Gruppo italiano Basco, presente con 52 officine per vendita e assistenza e già noto nel settore.

A suggellare la partnership la presenza congiunta al Salone IBE 2014, dove Antonio Battaglia di Basco e Enrico Vassallo, Chief Executive Officer di Optare, con un lungo trascorso come General Manager di Iveco Mercato Italia, hanno presentato insieme la gamma Optare-Basco per il mercato italiano. “Il nostro core business - precisa Vassallo - ci vede protagonisti nel range tra 7 e 10,5 metri, pur avendo



Enrico Vassallo,
Chief Executive Officer
di Optare

mezzi fino a 12,5 metri”.

Nato nel 1907 come Leyland, il marchio Optare ha oltre un secolo di vita. “Negli Anni Novanta - prosegue Enrico Vassallo - Optare è stato il primo costruttore a portare in Inghilterra il primo autobus monoscocca, elemento che caratterizza tutta la nostra gamma all'insegna della semplicità e leggerezza che, però, fanno rima con alta qualità”.

Attualmente l'80 per cento delle vendite di Optare sono effettuate sul mercato domestico. “L'obiettivo - dichiara Vassallo - è arrivare al 2016 con il 50 per cento per il mercato inglese e 50 per il resto d'Europa. In questo progetto l'Italia ha un ruolo di primo piano, poiché offre interessanti prospettive per il nostro urbano Solo, lungo fino a 10 metri, ma anche per il MetroCity, nostra soluzione monoscocca con motore posteriore adatta per i servizi di TPL. L'anno prossimo entrerà nella gamma un bus di due piani open top a propulsione ibrida”.



VOLVO BUS CORPORATION

Il grande ritorno

PRESENTE CON I TRE MODELLI DI PUNTA DEL SEGMENTO COACH 9500, 9700 e 9900, LA CASA SVEDESE È TORNATA AL SALONE IBE DI RIMINI. L'OCCASIONE GIUSTA PER INCONTRARE FRANCISCO UNDA MADARIAGA, AREA DIRECTOR EUROPE SOUTH, MANAGER DI PROVATA ESPERIENZA, CHE DICHIARA: “L'OBBIETTIVO DI VOLVO BUS CORPORATION È CRESCERE STEP-BY-STEP. LA SFIDA NON STA NEI NUMERI: SAREMO SEMPRE PIÙ PRESENTI E OTTERREMO DEI RISULTATI GRAZIE A PRODOTTI AFFIDABILI E A UNA SQUADRA DI ALTO LIVELLO”.

PAOLO ALTIERI
RIMINI

“L'obiettivo è crescere ovunque, anche in Italia. Non mi pongo dei numeri come target: la sfida sta nello sviluppo step-by-step.”. Bastano poche parole scambiate con Francisco Unda Madariaga, Area Director Europe South di Volvo Bus Corporation, per capire che si tratta di un manager che la sa lunga, che ben conosce il settore e quando parla sa bene il fatto suo.

Da marzo 2011 in Volvo dopo un trascorso in Iveco - prima nel settore truck poi in Irisbus - Francisco Unda ha 56 anni e ha cominciato la sua carriera nel settore della logistica. Da quasi quattro anni è a capo di una delle cinque aree in cui è suddiviso il business Volvo Bus Corporation in Europa. “In Italia - spiega il manager del costruttore svedese - Volvo storicamente ha lavorato in collaborazione con carrozzerie locali ma tale collaborazione si è chiusa già da qualche anno e da quel momento la strategia è completamente cambiata: Volvo commercializza autobus che sono prodotti originali Volvo al cento per cento, provenienti dagli impianti di-



Francisco Unda Madariaga, Area Director Europe South di Volvo Bus Corporation

slocati in Polonia Solo in questo modo i clienti possono essere certi che acquistano un prodotto di alta qualità, garantita da un marchio noto per questo”.

In Italia la squadra commerciale è coordinata da Andrea Martinelli, Sales Manager, mentre l'assistenza viene

realizzata con il supporto delle concessionarie Volvo Trucks. Al Salone di Rimini la Casa svedese, che in Italia ha sede a Sommacampagna, alle porte di Verona, era presente con la sua gamma turistica Euro VI: 9500, 9700 e 9900. “Si tratta - ha precisato Francisco Unda - di modelli asso-

lutamente competitivi e in grado di soddisfare le diverse esigenze del settore in termini di prestazioni, sicurezza e comfort. Abbiamo scelto di tornare a Rimini perché Volvo in questo momento, in Italia, è particolarmente concentrata sui coach. Per quanto riguarda i nostri urbani e interurbani 7900 e 8900 sono conosciuti e apprezzati dagli operatori del settore in Europa. Volvo da tempo, nel settore City ha scommesso sulla Electromobility e il modello 7900 è disponibile solo con tecnologia ibrida, che equipaggia anche la versione articolata”.

Per il 2015 sono previste novità in termini di prodotti a basso impatto ambientale? “La risposta Volvo alle sempre più importanti esigenze in termini di bassi consumi e rispetto ambientale - ci ha detto Francisco Unda - è l'ibrido. Ad Hannover abbiamo presentato il nuovo ibrido elettrico e nel futuro arriverà anche un veicolo al cento per cento elettrico, seguendo le esigenze ecologiche che si vanno affermando nei principali mercati. Ma già oggi Volvo è sinonimo di Autobus a bassa contaminazione: oltre mille veicoli ibridi Volvo cir-

Visirun

LOCALIZZARE
LA PROPRIA
FLOTTA?
NO PROBLEM!

Al Salone IBE di Rimini era presente con un proprio stand il marchio Visirun, brand polacco di Lomianki di proprietà di Mobivision, società con sedi in Germania a Berlino, in Gran Bretagna a Londra e in Italia a Ferrara. Visirun ha presentato i suoi sistemi ad alta tecnologia per la localizzazione della flotta.

Conoscere la posizione di tutta la flotta in tempo reale via internet? È possibile con GPS Tracker, localizzatore satellitare Visirun che permette di semplificare e ottimizzare il lavoro del flottista in un click. Con Visirun si può: visualizzare sulla mappa la posizione corrente aggiornata di tutti i veicoli aziendali, dotati di localizzatore GPS, e degli operatori sul campo; verificare visivamente lo stato dei veicoli con diversi colori: Fermo, In movimento, Motore Acceso ecc.; ricercare i mezzi più vicini a un indirizzo specifico per assegnare la prossima missione; selezionare con un click del mouse un mezzo specifico per inviare messaggi all'operatore su un mezzo; ottenere dati istantanei relativi alla velocità del truck, consultare percorso e tempo d'impegno dell'autista; visualizzare i veicoli dotati di Tracker GPS in base a tipologia dei mezzi (furgoni, rimorchi, bisarce ecc.), capacità di carico, zona di competenza ecc.

colano in Europa, tutti prodotti nello stabilimento Volvo di Wroclaw, in Polonia”.

Insomma, par di capire che in vista del 2015, anno dell'auspicata ripresa anche nel settore Autobus, Volvo non vuol certo starsene a guardare. “Siamo pronti - ha dichiarato in conclusione Francisco Unda - a dare ai clienti un servizio rispondente alle aspettative Volvo. Investiamo molto nella formazione della Rete di assistenza: le officine specializzate sono tali perché hanno seguito un programma specifico. Si tratta di 23 punti Volvo Bus dislocati sul territorio nazionale che effettuano assistenza ad hoc seguendo i parametri di qualità Volvo. Gli obiettivi per il 2015? Non li esprimo in termini di numeri, perché la sfida sta nel crescere step-by-step. Cominciamo con il lavorare accanto ai clienti che già ci conoscono e già usano i nostri autobus in Italia ne circolano duemila. Da questo bacino lavoreremo facendo leva sulla bontà nota del prodotto Volvo, sul Dna Volvo che vuol dire qualità, sicurezza, rispetto per l'ambiente. E i risultati arriveranno, ne sono certo, grazie una squadra di assoluta capacità”.



VDL BUS & COACH

“Elasticità e dinamismo: binomio vincente”

PIETRO VINCI
RIMINI

Al Salone Internazionale di Rimini VDL Bus & Coach era presente con tutti i modelli della gamma Gran Turismo: nella zona esterna ad accogliere i visitatori dell'ala IBE della manifestazione uno splendido esemplare di Futura FHD2-129, mentre allo stand interno tra i lussuosi Futura FHD2-129 e Futura FMD2-129 e il coach a due piani Synergy SDD-141 il Salone di Rimini è stata l'occasione per incontrare Anno Dirksen, Di-

rettore Generale della filiale italiana del produttore olandese, uno dei principali player di autobus in Europa. “VDL - spiega Dirksen, olandese di nascita ma oggi italiano di Perugia, dove vive con la moglie e la figlia Angelica, nata 5 anni fa - è naturalmente molto forte in Olanda, dov'è nata negli Anni Cinquanta come azienda familiare. Tutt'oggi conserva le caratteristiche di azienda familiare nella sua gestione e nella filosofia che sta alla base delle strategie commerciali, ma negli anni siamo cresciuti: oggi contiamo circa 10mila dipendenti e 85 azien-

de indipendenti in Europa e nei mercati extraeuropei”.

VDL Bus & Coach è una Divisione del gruppo VDL, le cui attività vanno dai prodotti finiti e semifiniti all'assemblaggio di veicoli. La Divisione Bus & Coach vale il 19 per cento del fatturato globale, che nel 2014 ammonta a circa 2,5 miliardi di euro. Con cinque stabilimenti (quattro in Olanda e uno in Belgio) VDL quest'anno raggiungerà una produzione annua di 1.500 pezzi complessivi. “La nostra forza - prosegue Dirksen - sta nell'elasticità di un'azienda familiare che non rinuncia af-

fatto al dinamismo, anzi: è sempre alla ricerca di novità e punta all'espansione con nuove fabbriche”. L'attività principale di VDL Bus & Coach consiste nei servizi di sviluppo, produzione, vendita e post vendita per una serie di autobus, pullman e moduli su telaio, oltre all'acquisto e alla vendita di autobus usati.

In Italia VDL Bus & Coach è presente con una società, che opera congiuntamente alle altre sul mercato globale, sin dagli Anni Novanta. La sede è ubicata a Spilamberto, alle porte di Modena, dove sorge un magazzino di distribuzione ricambi. La Rete vendita si basa su 6 venditori, ciascuno operativo nella sua zona, mentre per l'after sales sono presenti due figure dedicate: Daniele Basile, responsabile dell'attività di post vendita, e l'ingegner Roberto Tamburini;

un tandem collaudato che si occupa dell'assistenza a clienti e alla Rete di officine autorizzate. Quest'ultima può contare sulla Rete autorizzata DAF - i cui motori equipaggiano i veicoli VDL - e di una trentina di officine a marchio VDL presenti sul territorio nazionale. “La partnership con DAF - precisa Dirksen - consente ai clienti di garantirsi l'assistenza h 24 con copertura internazionale”.

Quanto ai numeri, VDL guarda al futuro con moderato ottimismo. “È inutile negare - afferma il Direttore Generale - le difficoltà in cui il settore è attanagliato da ormai sette anni in Italia e in Europa, ma nel 2014 si è registrato un leggero miglioramento. Dal 2000 in poi VDL ha venduto in Ita-

abbiamo a disposizione il prodotto Citea per il segmento urbano e sub urbano. Inoltre un doppio piano Synergy fino 106 posti fra seduti e in piedi. Nel settore turistico l'autobus New Futura è molto apprezzata per qualsiasi servizio a costi ridotti di consumo e manutenzione. Il loro punto di forza? Tanto semplice quanto geniale: consumano meno e trasportano più passeggeri; sono mezzi affidabili sul piano della carrozzeria per il marchio VDL e su quello dei propulsori per il marchio DAF; mantengono la massima capacità del bagagliaio pur aumentando il carico, ad esempio con il veicolo da 12,9 m a due assi trasportiamo fino a 60 persone”.

L'obiettivo per il 2015, pa-

AL SALONE IBE 2014 TRA UN FUTURA E UN SYNERGY A DUE PIANI INCONTRIAMO ANNO DIRKSEN, DIRETTORE GENERALE DELLA FILIALE ITALIANA DEL PRODUTTORE OLANDESE, CHE PER IL 2015 PUNTA SULLA COLLAUDATA GAMMA TURISTICA, SUI CITEA PER IL TPL E SULLA STRATEGIA CHE CONTRADDISTINGUE IL BRAND: “SIAMO UN'AZIENDA FAMILIARE SEMPRE PRONTA A INNOVARSI - DICHIARA IL MANAGER VDL - IL SEGRETO DEL NOSTRO SUCCESSO? I NOSTRI PULLMAN CONSUMANO MENO E TRASPORTANO PIÙ PASSEGGERI”.

lia circa 800 mezzi, tra i quali il più venduto è senz'altro il Futura, oggetto di restyling nel 2010. Siamo molto forti anche nel segmento nicchia del doppio piano con Synergy e in quello dei minibus da 7 m con MidCity, carrozzato su base Mercedes-Benz Sprinter nei nostri stabilimenti e seguendo le specifiche richieste della clientela. Nel settore del TPL

rallelamente all'impegno sul piano dei prodotti, è crescere in termini di mercato e soprattutto in un più profondo rapporto coi clienti. Come sempre, VDL Bus & Coach continuerà a porre al centro della propria azione aspetti come qualità, sicurezza, durata, comfort, ambiente, bassi consumi energetici e bassi costi di manutenzione”.



Uno dei veicoli della gamma VDL Synergy esposto a Rimini.

LA SOCIETÀ DI TRASPORTO FIRMA UN IMPORTANTE CONTRATTO

BEN 164 CITEA PER ARRIVA NEDERLAND

La società di trasporto passeggeri Arriva Nederland ha firmato un contratto con VDL Bus & Coach per la fornitura di 164 autobus per il trasporto pubblico. L'ordine si compone di 89 VDL Citea LLE e 75 VDL Citea SLF. L'accordo di fornitura è stato firmato da Anne Hettinga, Amministratore delegato di Arriva Nederland, e da Willem van der Leege, vice direttore VDL Groep, alla presenza di Ruud van Heugten, Delegato del traffico e dei trasporti per la Pro-

vincia del Brabante Settentrionale, una delle due aree dove i mezzi VDL opereranno per i servizi di TPL. “Ancora una volta - dichiara Willem van der Leege - siamo molto orgogliosi di essere in grado di fornire tanti autobus ad Arriva Nederland. Una nota positiva è rappresentata dal fatto che molti di questi autobus sono destinati alla provincia del Brabant settentrionale, luogo di nascita di VDL Groep. Siamo inoltre molto lieti che questa volta Arriva Nederland non solo abbia

optato per il bus regionale e urbano Citea LLE, diventato una parte ormai familiare del paesaggio olandese, ma abbia scelto anche il pluripremiato autobus Citea SLF. VDL Bus & Coach ha lavorato con Arriva per anni, e questa buona relazione è stata confermata numerose volte negli ultimi anni. Un esempio è l'ordine di Arriva Nederland nel 2012 per non meno di 275 autobus per le concessioni olandesi della Frisia e la parte settentrionale di South Holland. Senza dimenti-

care le consegne internazionali a Arriva in Svezia e di autobus e pullman in Gran Bretagna. Arriva inoltre ci ha scelto come partner per la manutenzione e riparazione per tutta la durata delle concessioni, in questo modo possiamo continuare ad espandere la nostra cooperazione in futuro certi del medesimo successo per entrambi”.

La maggior parte dell'ordine Arriva è costituito da Citea di tipo LLE, innovativo concetto di bus leggero appositamente progettato per le condizioni impegnative della città e per il trasporto regionale. Citea LLE si distingue per il suo bassissi-

mo peso netto, con notevoli vantaggi sia per il consumo di carburante significativamente più basso rispetto agli autobus convenzionali sia per minori costi di manutenzione. I Citea per Arriva sono lunghi 12 metri e hanno posti a sedere per 40 + 2 + 1 e spazio per circa 40 passeggeri in piedi. Citea SLF (Low Floor), con il suo pavimento completamente piatto, dimensioni compatte e grande manovrabilità, è il bus ideale per la città. La costruzione a pavimento ribassato e le ampie porte di ingresso e uscita garantiscono un'ottima accessibilità per gli utenti con sedia a

rotelle e passeggeri. Citea SLF è caratterizzato da una struttura leggera che consente di risparmiare carburante e riduce le emissioni di sostanze nocive. I Citea SLF di Arriva hanno una lunghezza di 12 metri, sono dotati di 29 + 2 + 1 posti a sedere e di massimo spazio per i passeggeri in piedi.

Arriva Nederland fa parte del Gruppo Arriva, di proprietà di Deutsche Bahn; è una società leader del trasporto passeggeri che opera in 14 paesi europei con più di 54.500 dipendenti e trasporta oltre 2,2 miliardi di passeggeri l'anno.

IVECO BUS

“Il 2015 sarà l'anno della riscossa”



care in Azerbaijan e Kazakistan era possibile solo con CNH. Non abbiamo perso un'anima ma acquistato un forte sviluppo: laddove i mercati risponderanno saremo pronti a sbarcare con le grandi truppe e l'alto livello di competitività dei nostri prodotti”.

Come sono le previsioni per i mercati Italia e Europa? “L'inverno - dichiara Boggione - è ancora rigido e bisogna sopravvivere, ma c'è interesse, nella Rete c'è voglia di fare: quando il mercato si riprenderà Iveco Bus sarà pronto a rispondere con prodotti, squadra, Rete e tecnologia. Perché chi compra Iveco sa bene di acquistare un prodotto efficiente e affidabile e che nell'arco della vita di un autobus il cliente può sempre contare su una Rete che non ha eguali e su una squadra di alto livello”.

Come si chiuderà il 2014 in Italia? “Il 2014 - conclude Luigi Boggione - è un anno di transizione: stiamo tirando tutte le frecce disponibili al nostro arco. Daily è un veicolo che piace e ha successo, nel Tpl ci sono gare in via di definizione e le stiamo seguendo con atten-

zione. A condizione di una ripresa del mercato e soprattutto dei finanziamenti legati al Tpl, il 2015 sarà un anno di grande riscossa e di successo per tutte le nostre gamme: ci arriveremo con la gamma Euro 6 al completo e con l'introduzione di tutte le versioni disponibili sul piano dei motori, compresi gas e ibrido per gli urbani”.

Nuovo Daily Minibus, disponibile in differenti versioni, è un veicolo che soddisfa le esigenze di tutti i clienti che operano nel settore del trasporto collettivo, dai trasferimenti interurbani agli spostamenti turistici ai servizi scuolabus. Iveco Bus ha progettato la versione Minibus del Nuovo Daily nella quale le note qualità del Daily convivono con la competenza di un leader nel settore del trasporto passeggeri collettivo. La nuova generazione di Daily Minibus offre tutti i vantaggi del Nuovo Daily in quattro diversi allestimenti per quattro tipi principali di attività: interurbana, turistica, urbana e scolastica. Benessere e sicurezza a bordo di autista e passeggeri rappresentano la massima priorità per Iveco Bus.

SI È RINNOVATO ANCHE QUEST'ANNO L'APPUNTAMENTO DEL COSTRUTTORE TORINESE ALL'INTERNATIONAL BUS EXPO DEL CAPOLUOGO ROMAGNOLO. NOVITÀ DELL'EDIZIONE 2014 IL TEST DRIVE SU DAILY MINIBUS E MAGELYS. ALLO STAND INCONTRIAMO LUIGI BOGGIONE, GLOBAL BUS SOUTH EUROPE MANAGER DALLO SCORSO MAGGIO, NEL GRUPPO FIAT DAL 1997. “QUANDO I MERCATI SI RIPRENDERANNO - DICE IL MANAGER TORINESE - SAREMO IMBATTIBILI GRAZIE A PRODOTTI, SQUADRA, RETE E TECNOLOGIA SENZA EGUALI”.

MAX CAMPANELLA
RIMINI

Iveco Bus era presente all'edizione 2014 dell'IBE con un'esposizione che vedeva al centro della scena il nuovo Daily, “Van of the Year 2015”, a Rimini in versione Minibus Tourys. Il Salone di Rimini è stata l'occasione per incontrare Luigi Boggione, manager torinese, dallo scorso maggio Global Bus South Europe Manager.

Classe 1967, Boggione è arrivato nel Gruppo Fiat nel 1997 dopo aver conseguito una laurea in Ingegneria elettronica con specializzazione nel campo dei laser e dopo un paio di esperienze in Valeo prima in Co-

mau poi. Dopo un decennio è balzato in Iveco (in Irisbus si è occupato di acquisti, progetti e prodotto) e da quest'anno eccolo al timone di una delle aree strategicamente più importanti della Divisione Bus. “Nel mio lavoro - racconta Luigi Boggione - metto passione e determinazione che intendo trasmettere alla squadra: un'equipe motivata è elemento necessario per andare alla conquista del mercato e le condizioni in Iveco Bus ci sono tutte. Quello del bus è un mondo appassionante, è una gara continua con due possibilità: o dentro o fuori. Allora occorre approfondire il massimo impegno”.

Fermiamoci alla squadra: co-

s'è cambiato nel passaggio da Irisbus a Iveco Bus? “Oggi - risponde Luigi Boggione - Iveco Bus è composta da tante squadre con un'anima sola. In passato non occorre la compattezza necessaria oggi: esistevano Irisbus Italia, Spagna, Cecchia, Francia ecc.. La svolta si è resa necessaria per adattarsi a un mercato europeo che viaggia a due velocità: nei paesi nordici si cresce, nel Sud Europa occorre fare i conti con il netto ridimensionamento. Oggi Iveco Bus opera, come brand di CNH, con un gruppo unito: in Italia, il settore del Tpl arranca? Ebbene occorre cogliere tutte le opportunità provenienti da altri mercati a forte crescita. Per farlo è

necessario uno sforzo industriale sui prodotti e diversificare la strategia commerciale paese per paese. Per riuscirci occorre un'organizzazione più grande e strutturata quale CNH. Il marchio Irisbus dalle radici italiane aveva un senso per far coesistere due anime, oggi l'armonia è raggiunta e siamo in grado di proporre le nostre gamme in Brasile, Sud Africa, Germania, nei mercati emergenti ecc.”.

Quindi Iveco è un marchio più forte per essere presenti potenzialmente ovunque nel mondo? “Con CNH - aggiunge il Global Bus South Europe Manager di Iveco Bus - si possono avere contatti quotidiani con colleghi aperti al mondo: sbar-



Luigi Boggione, Global Bus South Europe Manager Iveco Bus

SULLO STAND IL VEICOLO REALIZZATO PER IL COLOSSO DEUTSCHE BAHN

ACCANTO AL PIÙ PICCOLO DI CASA DUE MAGELYS PRO E DUE CROSSWAY

Al Salone di Rimini, quasi a voler enfatizzare la presenza del “più piccolo” di casa Iveco Bus, accanto al Daily Minibus Tourys erano esposti due Magelys Pro, un Crossway Pro e un Crossway Low Entry in versione City da 12 m, equipaggiato con motore Tector 7, 285 cv, con 38 posti a sedere, realizzato per Deutsche Bahn, maggiore società tedesca di trasporto pubblico, con cui Iveco Bus ha siglato un accordo per la fornitura di 710 nuovi autobus. Crossway LE è dotato di cabina conducente conforme ai requisiti EBSF/VDV; grazie all'applicazione di tali normative, il cui obiettivo principale è quello di fornire un alto livello di comfort e di sicurezza all'autista, il posto guida del Crossway LE è stato completamente riprogettato con la plancia mobile e regolabile in profondità. Questo garantisce agli autisti di poter contare su comandi collocati sempre nella stessa posizione e di giovare delle me-

desime caratteristiche ergonomiche. A bordo dei nuovi veicoli conducenti e passeggeri beneficiano di migliorata visibilità, ridotta rumorosità interna, ampio spazio per i bagagli. Nell'area esterna era inoltre esposto un Magelys Pro da 12,2 m con motore Cursor 9 Euro VI da 400 cv con cambio automatizzato ZF ASTronic. Un Daily Minibus Tourys e un Magelys Pro erano disponibili per i test drive, novità dell'edizione 2014, a bordo dei quali i visitatori dell'evento hanno potuto saggiare le caratteristiche salienti e le innovazioni di prodotto dei veicoli Iveco Bus. Daily Minibus Tourys, che può ospitare fino a 19 passeggeri oltre ad autista e hostess, è equipaggiato con motore FIC da 170 cv e dotato di cambio manuale a 6 rapporti con sospensioni posteriori pneumatiche autolivellanti. Magelys Pro invece è un veicolo da 12,20 m, dotato di motore Cursor 9 da 400 cv e cambio ASTronic.





IL NUOVO AUTOBUS URBANO

- + 10% di passeggeri in più grazie ad una riduzione di peso di 800 kg con il nuovo motore Tector 7
 - + Riduzione dei costi di gestione nel corso dell'intera vita del veicolo
 - + Nuovo posto guida EBSF (European Bus System of the Future) che garantisce il massimo in fatto di ergonomia, spazio e comfort per il conducente
- + Un protagonista della mobilità sostenibile con le versioni CNG / Biogas e Ibrida Elettrica "Arrive & Go"

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

**IVECO
BUS**

Iveco Bus con



NUOVI RENAULT TRAFIC E RENAULT MASTER. FAI CRESCERE IL TUO BUSINESS COME LA TUA FAMIGLIA.



**NUOVI MOTORI TWIN TURBO
CON I CONSUMI PIÙ BASSI
DELLA CATEGORIA (5,9 L/100 KM*).**

5 ANNI A TASSO 0 - TAEG 1,51%
5 ANNI DI GARANZIA
5 ANNI DI FURTO E INCENDIO**

VEICOLI COMMERCIALI RENAULT. IL MOTORE DEL TUO SUCCESSO.

*Riferito a Nuovo Trafic Furgone L1H1 T27 Energy dCi 120CV S&S Twin Turbo.
**Esempio di Finanziamento su Nuovo Trafic L1H1 T27 1.6 dCi 90CV E5 con Pack Ice: Anticipo € 7.633,03; importo totale del credito € 12.697,65; 60 rate da € 268,94 comprensive di Finanziamento Protetto, Pack Service 5 anni di assicurazione F/I a € 1.599 e Gold Premium 5 anni/100.000 km a € 756 (in caso di adesione). Importo totale dovuto dal consumatore € 16.136,40 TAN 0% e TAEG 1,51%; spese istruttoria pratica € 300 + imposta di bollo in misura di legge, spese di incasso mensili € 3. Salvo approvazione FINRENAULT. Informazioni europee di base sul credito ai consumatori disponibili presso i punti vendita della Rete Renault e su www.finren.it; messaggio pubblicitario con finalità promozionale. Offerta della Rete Renault che aderisce all'iniziativa valida fino al 30/11/2014. Foto non rappresentativa del prodotto. Gamma Nuovi Trafic e Master Furgone: Emissioni di CO₂: da 155 a 217 g/km. Consumi (ciclo misto): da 5,9 a 8,5 l/100 km. Emissioni e consumi omologati.

DRIVE THE CHANGE

