



VEGA EDITRICE - MONZA, ITALY - ANNO XXV - N. 243 / OTTOBRE 2015 - EURO 5,00

IL ^{25°} MONDO DEI TRASPORTI

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

Iveco rinnova il campione dei veicoli medi EUROCARGO, LA MEGLIO GIOVENTÙ

IL BEST SELLER DEI MEDI IVECO SI RINNOVA PROFONDAMENTE PER AFFRONTARE ANCORA DA ASSOLUTO PROTAGONISTA LE MODERNE SFIDE DELLA DISTRIBUZIONE URBANA E INTERURBANA.

Servizi di Altieri, Basilico e Campanella da pagina 3



Il racconto dei 50 anni del mitico van Ford Transit sulla strada di nuove sfide

L'INSERTO ALLEGATO È DEDICATO AL TRAGUARDO DI MEZZO SECOLO DI ATTIVITÀ DEL POPOLARE VEICOLO DA LAVORO FORD, PRODOTTO IN OTTO MILIONI DI ESEMPLARI E OGGI PIÙ CHE MAI LANCIATO VERSO NUOVI SUCCESSI.

A cura di Altieri, Barillari e Basilico

SU STRADA / RENAULT TRUCKS T 440 T SC

Vince sulla lunga distanza



A pagina 16

MAN TRUCK & BUS

La sicurezza entra in una nuova dimensione

Basilico a pagina 8



Renault Italia Petitti alla guida dei veicoli commerciali

Altieri a pagina 30



Italiana Rimorchi Hajek: "Siamo ormai il terzo incomodo"

Campanella a pagina 22

Bridgestone Lanciata l'operazione "Bridgestone Partner"



A pagina 28

Michelin Scelta soddisfatta di Musolino Trasporti



A pagina 26

Iveco Bus conquista il prestigioso titolo per il 2016

Magelys, Coach of the Year

Il leader della gamma turistica nella versione Linea convince la giuria e trionfa sulla concorrenza.

Servizio a pagina 45



VDL Bus & Coach presenta il Futura Double Decker

Quattro metri sotto il cielo

Il nuovo gran turismo apre letteralmente una nuova rivoluzionaria era nella produzione della Casa olandese.

Servizio a pagina 48



IN CASA MERCEDES-BENZ IL FUTURO È GIÀ OGGI

Viaggia senza conducente

A pagina 10



Renault a partire dal 2017 arricchirà la sua offerta di veicoli per entrare in un segmento di mercato dove oggi non è presente Gupta: "La nostra offensiva nel settore dei pick-up affidata ad Alaskan"

Ambizioni dichiarate. E fatti concreti per supportarle. Renault punta con determinazione sul mondo dei veicoli commerciali e avvia una nuova fase nella sua strategia di

espansione. In gioco c'è ora la volontà di diventare un player globale. Ne ha parlato Ashwani Gupta, Direttore Mondo della Divisione Veicoli Commerciali Renault, in

occasione della presentazione a Parigi dell'Alaskan con il quale il costruttore francese debutterà a partire dal 2017 nel mercato dei pick-up.

Sinari a pagina 31



IVECO raccomanda

PETRONAS
Urania

NUOVO EURO CARGO

IL CAMION CHE PIACE ALLA CITTÀ



SOSTENIBILE

Motori Euro VI
con esclusiva tecnologia HI-SCR:
emissioni ridotte e risparmio di carburante
fino all'8% senza EGR.

SICURO

Sistema di frenata di emergenza AEBS,
sistema di rilevazione corsia LDWS,
Cruise Control adattivo ACC,
comandi al volante, airbag lato guida.

VERSATILE

Più di 11.000 configurazioni possibili.
Disponibile anche nella versione 4x4.
8 tipi di cabina.

QUALITÀ DELLA VITA E DEL LAVORO.

- Nuovo stile, dentro e fuori: nuovi esterni completamente ridisegnati, nuovi interni ergonomici con sedile di guida ultraconfortevole e nuovo ufficio mobile.
- Nuove prestazioni: 7 motori, da 160 a 320 CV, di cui 2 (nuovo Tector 5 da 160 e 190 CV) ottimizzati per sviluppare più coppia ad un regime inferiore.
- Nuovi costi di esercizio ridotti grazie ai motori con consumi ottimizzati e alle soluzioni telematiche.

NUOVO EURO CARGO: ECCELLENTE COME SEMPRE.

NUOVO EURO CARGO. L'ITALIA CHE VINCE. 

IVECO

WWW.IVECO.IT



IVECO LANCIA SUI MERCATI IL NUOVO PROTAGONISTA DEL TRASPORTO MEDIO

EUROCARGO, LA MEGLIO GIOVENTÙ

“NUOVO EUROCARGO - HA DETTO NEL SUO INTERVENTO PIERRE LAHUTTE - È IL PARTNER IDEALE NELLE MISSIONI URBANE, RISPETTOSO DELLE PERSONE E DELL'AMBIENTE, RINNOVATO NELLE FUNZIONALITÀ E NEL DESIGN. UN VEICOLO CHE OFFRE CONSUMI RIDOTTI, GARANTENDO MANEGGEVOLEZZA E VERSATILITÀ STABILI NEL TEMPO”. PER MIGLIORARE ULTERIORMENTE IL SUO CAMPIONE DEI MEDI, IVECO HA SEGUITO LO STESSO PERCORSO FATTO PER PORTARE AL SUCCESSO QUESTO MODELLO (VENDUTO DAL 1991 A OGGI IN BEN 500MILA UNITÀ IN TUTTO IL MONDO), TENENDO COSTANTEMENTE IN CONSIDERAZIONE L'EVOLUZIONE DEL MERCATO E LE ESIGENZE DEI CLIENTI.

a cura di Paolo Altieri,
Fabio Basilico e Max Campanella

BRESCIA

La presentazione del nuovo Eurocargo è stato un evento importante sia per Iveco che per Brescia, “che si è realizzato - ha ribadito il management della Casa torinese - grazie all'impegno e all'entusiasmo di tutti”. Il nuovo Eurocargo è un asse strategico per Iveco, non solo per ciò che, come leader europeo dei medi, ha saputo esprimere nel corso dei decenni, ma anche per le enormi ulteriori potenzialità che il progetto vincente è ancora in grado di esprimere. Prodotto nello storico stabilimento di Brescia, “Nuovo Eurocargo - ha detto nel suo intervento Pierre Lahutte, Iveco Brand President - è il partner ideale nelle missioni urbane, rispettoso delle persone e dell'ambiente, rinnovato nelle funzionalità e nel design. Un veicolo che offre consumi ridotti, garantendo maneggevolezza e versatilità stabili nel tempo”. Per migliorare ulteriormente il suo campione dei medi, Iveco ha seguito lo stesso percorso fatto per portare al successo questo modello (venduto dal 1991 a oggi in ben 500mila unità in tutto il mondo), tenendo costantemente in considerazione l'evoluzione del mercato e le esigenze dei clienti. E la Casa italiana ha dalla sua una grande esperienza, sancita proprio quest'anno dal quarantesimo anniversario di fondazione, avvenuta nel 1975. “In realtà - ha detto ancora Lahutte - la storia di Iveco è iniziata molto prima. I nostri 40 anni racchiudono 150 anni di esperienza di tutte le società che hanno dato vita a Iveco, società nate negli anni eroici dell'autotrasporto: i nostri partner fondatori erano pionieri dell'industria. Pionieri che ave-



Pierre Lahutte, Iveco Brand President

vano una chiara visione del futuro che hanno fatto diventare realtà”.

Questo il terreno su cui è germogliata la storia di successo di Eurocargo, “sin dai primi anni '90 ai primi posti nella classifica dei medi in Europa. Grazie alla sua tecnologia, si è affermato anche in Germania, Francia, Regno Unito ed Europa del Nord e nel suo segmento vale quasi un terzo del mercato europeo. Un prodotto di cui non solo noi di Iveco ma tutta l'Italia può essere orgogliosa. Iveco è un pezzo dell'Italia che vince, come recita il claim della campagna dedicata al nuovo Daily, e che si afferma nel mondo. Il nuovo Eurocargo - ha proseguito il numero di Iveco - è stato sviluppato guardando al futuro e interpreta i grandi trend dell'economia globale, come l'urbanizzazione: già oggi più della metà degli abitanti del pianeta vive nelle città. Il movimento delle merci verso e all'interno delle metropoli sarà sempre più un elemento chiave per sostenere i flussi commerciali e

gli standard di vita. Per rendere tutto ciò sostenibile, trasporto e tecnologia devono andare di pari passo”.

L'ottimizzazione dell'uso dell'energia è al centro del lavoro di ricerca e sviluppo di Iveco. “Il brand - ha spiegato Pierre Lahutte - da sempre impegnato sia a ridurre i consumi dei tradizionali motori diesel sia a promuovere l'uso di combustibili alternativi, è oggi leader europeo nell'uso di gas naturale con un'ampia gamma di veicolia gas naturale compresso (CNG) e gas naturale liquefatto (LNG) e ha il più esteso parco veicoli circolante in Europa: in totale 5.500 veicoli di Iveco Bus e 8.500 furgoni e camion Iveco”. Ma oltre alla sostenibilità ambientale - ha ribadito il Brand President Iveco - obiettivo di Iveco è garantire ai clienti la sostenibilità del business, quindi il costo totale di esercizio (TCO), l'affidabilità e la riduzione del fermo veicolo. Altro capitolo importante la crescente domanda di sicurezza e benessere che riguarda anche il mondo del trasporto: “I veicoli Iveco di nuova generazione - ha aggiunto Pierre Lahutte - sono sempre più sicuri e ancora più confortevoli e contribuiscono all'evoluzione di uno stile di guida più razionale e consapevole. Grazie ai nuovi sistemi telematici di bordo, diventano ‘camion intelligenti’, predisposti per interagire con le infrastrutture di gestione delle flotte e di controllo del traffico”.

Nel concepire e progettare il nuovo Eurocargo Iveco si è dunque concentrata sulle sfide specifiche che i veicoli medi devono affrontare oggi e nel futuro. In questo scenario, il nuovo Eurocargo è un camion che piace alla città, ancora più adatto alle missioni urbane, dalla distribuzio-

ne ai servizi, e soddisfa in pieno le esigenze del trasporto urbano contemporaneo: efficienza, manovrabilità e sostenibilità. “Il trasporto commerciale - ha detto Lahutte - si basa sempre di più sul modello di distribuzione a raggiera, che abbina ai camion a lungo raggio mezzi più piccoli per il trasporto urbano. In questo scenario i medi offrono il servizio dell'ultimo chilometro. Per questo abbiamo sviluppato un Eurocargo ancora più adatto alle missioni urbane, con soluzioni tecnologiche a 360 gradi per rendere più produttivo il lavoro del veicolo e semplificare quello del conducente”.

Il nuovo Eurocargo raccoglie un'eredità pesante, con l'impressionante record di vendita delle generazioni precedenti. “In Europa Iveco è leader dei medi da anni con una quota stabilmente oltre il 30 per cento - ha commentato il numero uno di Iveco - Eurocargo ha venduto 500mila unità nel mondo. La quota in Italia è più che doppia rispetto a quella in Europa: agosto è stato chiuso al 71,7 per cento e dopo 24 anni di onorato servizio Eurocargo svolge ancora un ruolo dominante sul mercato, con una forza senza eguali. Siamo leader con percentuali incredibili ma in un mercato che da diversi anni si riduce in valori assoluti. La domanda è: questo trend negativo è destinato a durare? Probabilmente sì, perché i medi pagano il prezzo della polarizzazione tra pesanti da una parte e leggeri dall'altra; e allora: qual è la strategia del nuovo Eurocargo? Le missioni dei medi si dividono in due grandi categorie: corto raggio e medio raggio.

segue

Seguito

cioè logistica a livello regionale. Eurocargo ha tutte le potenzialità per mantenere la leadership nel medio raggio ma il suo potenziale di crescita è nelle missioni urbane dove il primo drive di sviluppo è l'attenzione alla sostenibilità. Prevediamo una domanda crescente di veicoli ecologici, maneggevoli e con dimensioni adatte ai lavori in città. Eurocargo nasce per soddisfare questa necessità".

Nello sviluppare il veicolo Iveco ha seguito una regola ferrea: mantenere il focus sul cliente e le sue esigenze, senza compromessi. "Il nuovo Eurocargo - ha dichiarato con soddisfazione Lahutte - è il risultato di uno sviluppo guidato dal cliente, letteralmente, perchè abbiamo organizzato una serie di incontri con i più importanti gestori di flotte Eurocargo, siamo andati a valutare con loro i contenuti dei nostri veicoli e dei concorrenti, abbiamo ascoltato le loro indicazioni e seguito i loro consigli". Negli ultimi quattro trimestri Iveco è tornata alla redditività: "i nostri valori, il nostro focus sul cliente e tutto l'impegno del nostro team hanno messo in moto un processo di crescita proficua", ha spiegato Lahutte. "Iveco e le altre attività veicoli commerciali di CNH Industrial hanno registrato nel secondo trimestre 2015 un risultato attivo di 67 milioni di dollari, 88 milioni in più rispetto al secondo trimestre 2014. Tra aprile e giugno di quest'anno la quota di mercato Iveco in Europa è cresciuta in tutti i segmenti, raggiungendo l'11,5 per cento nel mercato oltre le 3,5 t, con un incremento anno su anno dello 0,6 per cento; a luglio siamo ancora saliti raggiungendo quota 11,7 per cento. La nostra gamma viene considerata con sempre maggior attenzione dai clienti che ci hanno messo alla prova e provando i nostri veicoli ne hanno scoperto il valore. I nostri prodotti sono all'altezza di ogni confronto e stanno conquistando importanti clienti in tutta Europa. Per fare un esempio, il Daily Hi-Matic con la prima e unica trasmissione automatica a otto velocità della categoria si è immediatamente affermato sul mercato".

IVECO NUOVO EUROCARGO

Il vero principe delle città

"IL CAMION CHE PIACE ALLA CITTÀ", COME RECITA IL CLAIM CHE NE ACCOMPAGNA IL LANCIO SUL MERCATO, ARRIVA IN UN MOMENTO SPECIALE PER IVECO, NELL'ANNO DELLE CELEBRAZIONI DEL SUO 40° COMPLEANNO. ANCHE NELLA SUA NUOVA VESTE EUROCARGO SI QUALIFICA COME IL PARTNER IDEALE NELLE MISSIONI URBANE, ATTENTO ALL'AMBIENTE E ALLA REDDITIVITÀ.

BRESCIA

La città evolve e con essa evolve Eurocargo. Il best seller dei medi Iveco si rinnova per affrontare ancora meglio le sfide della distribuzione urbana. Il Nuovo Eurocargo, "il camion che piace alla città", come recita il claim che ne accompagna il lancio sul mercato, arriva in un momento speciale per Iveco, nell'anno delle celebrazioni del suo 40° compleanno. Anche nella sua nuova veste, e ancora di più e meglio, Eurocargo si qualifica come il partner ideale nelle missioni urbane, dalla distribuzione ai servizi, attento all'ambiente e alla redditività, rinnovato nelle funzionalità e nel design. Un veicolo che offre consumi ridotti, garantendo maneggevolezza e versatilità stabili nel tempo. Il nuovo modello scende in campo a soli due anni dal lancio della versione Euro 6 e nel solco di una tradizione di successo: parlando di Eurocargo si fa riferimento a un veicolo che è già stato scelto da mezzo milione di clienti in Europa, Africa, Medio Oriente, Australia e America Latina.

Ispirato ai veicoli commerciali leggeri e allo stile del Daily in particolare, il nuovo Eurocargo si presenta con un'immagine moderna e dinamica. Il concept di stile prende le forme dal prodotto più recente della gamma Iveco e li traduce in una linea da camion moderno con un forte appeal. Ne sono prova il profilo marcato a V del frontale, che dà dinamismo alla linea, i tratti continui, che evitano la frammentazione degli elementi, lo sviluppo orizzontale delle forme, che accentua la sensazione di larghezza e solidità. Esternamente, hanno subito un intervento di stile la



Anche nella sua nuova veste, Eurocargo si qualifica come il partner ideale nelle missioni urbane, dalla distribuzione ai servizi.

griglia frontale, i deflettori laterali, il paraurti in cui alloggia il radar dell'AEBS, i proiettori anteriori che integrano le DRL a Led e i fari allo xeno. Il logo

Iveco resta il solo protagonista del frontale, mentre il nome Eurocargo si sposta sulle porte. La marcatura laterale si allinea ai nuovi stili indicando la massa totale in quintali e la potenza in cavalli. Le nuove linee consentono una riduzione del Cx aerodinamico del 2 per cento rispetto al modello precedente, contribuendo così in modo significativo alla riduzione dei

consumi di carburante in ambito extraurbano e autostradale.

La cabina del nuovo Eurocargo è adatta a ogni missione: corta per muoversi agilmente in città, lunga (anche a tetto alto) per ospitare uno o due letti e i bagagli necessari; doppia a tetto basso per trasportare la squadra di lavoro insieme agli attrezzi e ai materiali. Internamente, il veicolo dà una sensazione di spaziosità e libertà di movimento. Il volante è stato rinnovato con un nuovo design ergonomico, nuovi materiali soft-touch, nuovi comandi anche

per il climatizzatore, le luci e il cambio automatico e automatizzato. Particolare interessante, la plancia è stata plasmata sulle esigenze di connettività e ora offre una soluzione unica e versatile: è possibile personalizzare la zona al centro del parabrezza adiacente alla telecamera del LDWS con un supporto per smartphone. Nello stesso punto sono previste prese USB per la ricarica. Su richiesta del cliente è possibile installare lo schermo removibile del sistema di telematica di cui può essere dotato il nuovo Eurocargo. All'insegna

dell'"ufficio in movimento", Eurocargo offre pratiche soluzioni che facilitano il lavoro e la vita a bordo. Sono presenti numerosi vani per riporre oggetti e documenti e la consolle centrale ospita due portabottiglie da 1/2 litro, una presa di corrente a 12 volt ed eventualmente, su specifica richiesta, una presa per l'aria compressa, oltre agli scomparti specifici per le carte di credito e alla comoda barra appendiabiti. A richiesta è disponibile un nuovo sedile guidatore "high-comfort" con ampie possibilità di regolazione dello schienale, cintura

BEN 500MILA CLIENTI SODDISFATTI A PARTIRE DAL 1991

La bella storia di un best-seller

DEGNO EREDE DI UNA SERIE DI MODELLI CHE HANNO FATTO LA STORIA DEL TRASPORTO, EUROCARGO, LANCIATO PER LA PRIMA VOLTA NEL 1991, HA SEGNATO L'EVOLUZIONE DEL SEGMENTO MEDIO DI GENERAZIONE IN GENERAZIONE. NUOVO EUROCARGO RAPPRESENTA OGGI LO STATO DELL'ARTE DI UNA PROPOSTA SEMPRE PIÙ RICCA E TECNOLOGICAMENTE AVANZATA.

BRESCIA

Eurocargo è praticamente sinonimo di segmento medio. Leader nelle vendite con quasi 500mila clienti soddisfatti, il best-seller Iveco è diventato negli anni il veicolo industriale di riferimento per la sua categoria. Oggi, con la presentazione di Nuovo Eurocargo, il medio torinese si dimostra ancora più degno erede di una serie di modelli che hanno fatto la storia del segmento. Alcuni precedono la fondazione di Iveco: primo tra tutti l'OM Lupetto, lanciato nel 1959, che segna l'ingresso dell'Italia nel boom economico. Nel 1977 il Lupetto passa il testimone alla gamma Iveco Zeta, in grado di soddisfare tutte le esigenze di trasporto medio-leggero da 25 a 65 quintali. La grande svolta per il segmento è nel 1987, con l'introduzione del primo motore turbo. Pochi anni ancora e arriva l'Eurocargo: è il



IERI Gli anni Novanta sono segnati dall'arrivo sul mercato dell'Eurocargo, veicolo che rappresenta la rivoluzione nel settore.

1991 e il nuovo veicolo rappresenta una vera rivoluzione: qualità e grande standardizzazione dei componenti rendono possibili oltre 500 versioni in grado di rispondere alle esigenze di ogni missione di trasporto. Un nu-

mero che da allora è aumentato di oltre venti volte. Al suo debutto, Eurocargo first generation vince immediatamente il premio "Truck of the Year 1992", primo in ordine di tempo tra numerosi riconoscimenti della

stampa di settore. Da allora, ha sempre occupato le prime posizioni nella classifica dei veicoli industriali più venduti. Attualmente il veicolo è prodotto nello stabilimento Iveco di Brescia (completamente ristrutturato), in Brasile, Argentina e Sud Africa. In passato è stato assemblato anche in Gran Bretagna e Spagna. La nuova gamma Eurocargo si propone oggi con i motori Tector 5 e Tector 7 Euro 6 dotati di sistema Iveco HI-SCR, un cambio automatizzato a 12 rapporti e un ESP di nuova generazione.

Iveco Eurocargo ha saputo guadagnarsi un posto di primo piano a livello internazionale nel segmento dei veicoli industriali di medie dimensioni sin dall'inizio della sua produzione nel 1991. Nato da un progetto di Giorgetto Giugiaro, il primo modello di Eurocargo fu immesso sul mercato in sostituzione della gamma di autoveicoli Fiat-OM,

IVECO HA TENUTO IN CONSIDERAZIONE L'EVOLUZIONE DEL MERCATO E LE MODERNE ESIGENZE DEI CLIENTI

EUROCARGO OGGI INTERPRETA PERFETTAMENTE IL CONCETTO DI URBANIZZAZIONE

Nuovo Eurocargo e le tendenze dell'economia in atto. Per migliorare ulteriormente il suo campione, Iveco ha seguito lo stesso percorso fatto per portarlo al successo, tenendo costantemente in considerazione l'evoluzione del mercato e le esigenze dei clienti. Eurocargo è stato sviluppato per interpretare i grandi trend dell'economia globale, primo tra tutti l'urbanizzazione: oggi più della metà degli abitanti del pianeta vive nelle città. Il movimento delle merci verso e all'interno delle metropoli sarà

sempre più un elemento chiave per sostenere i flussi commerciali e gli standard di vita. Punto centrale del lavoro di ricerca e sviluppo di Iveco è stata l'ottimizzazione dell'uso dell'energia. Il brand, da sempre impegnato sia a ridurre i consumi dei tradizionali motori diesel sia a promuovere l'uso di combustibili alternativi, è già oggi leader europeo nell'uso di gas naturale con un'ampia gamma di veicoli a gas naturale compresso (CNG) e gas naturale liquefatto (LNG) e ha il più esteso parco veicoli circolante in

Europa: in totale 5.500 veicoli Iveco Bus e 8.500 furgoni e camion Iveco. Il costruttore torinese va incontro alle sfide dell'urbanizzazione anche assecondando la crescente domanda di sicurezza e benessere nel mondo del trasporto. I veicoli Iveco di nuova generazione sono sempre più sicuri e ancora più confortevoli e contribuiscono all'evoluzione di uno stile di guida più razionale e consapevole. Grazie ai nuovi sistemi telematici di bordo, diventano "camion intelligenti", predisposti per interagire con le

infrastrutture di gestione delle flotte e di controllo del traffico. Nella progettazione del nuovo Eurocargo un altro obiettivo di Iveco è stato il garantire ai clienti la sostenibilità del business, quindi il costo totale di esercizio (TCO), l'affidabilità e la riduzione del fermo veicolo. In definitiva, nel concepire il nuovo Eurocargo, Iveco si è concentrata sulle sfide specifiche che i veicoli medi devono affrontare oggi e nel futuro. In questo scenario Eurocargo soddisfa in pieno le esigenze del trasporto urbano di oggi.



Stile moderno e dal forte appeal per il nuovo campione dei medi.

di sicurezza ad altezza variabile, riscaldamento e ventilazione.

La massima efficienza è ottenuta grazie a comandi semplici e all'avanguardia, che contribuiscono alla creazione di un ambiente di lavoro produttivo. Il sistema telematico avanzato fornisce gli strumenti necessari per il controllo integrato di tutte le operazioni, raccolte e analizzate in remoto. Eurocargo è anche predisposto per integrarsi con tutti gli smartphone, i tablet e i navigatori GPS. Sul piano dei servizi professionali, la nuova offerta telematica vanta una struttura modulare e può essere aggiornata a vari livelli: grazie al nuovo Telematics Box Iveco UTP, il veicolo è abilitato per la connessione remota e per la fornitura di servizi telematici di base, per la gestione della flotta, oppure avanzati, grazie alla partnership con un leader internazionale del settore. Il display DriverLinc di Iveco determina un miglioramento dei servizi di gestione della flotta, consentendo un flusso comunicativo strutturato tra l'autista e l'ufficio e fornendo tempestivamente le informazioni, assicurando una pronta reazione. Non mancano gli strumenti che aumentano l'efficienza sul piano dei consumi, come il Driver Coach, che aiuta l'autista a migliorare la propria efficienza in tempo reale.

Parlando di motorizzazioni, naturalmente Euro 6, non si può non accennare subito al fiore all'occhiello Iveco, il sistema HI-SCR per il post-trattamento dei gas di scarico, di cui è dotato anche Eurocargo (unico caso nel segmento dei medi). Una soluzione che non prevede il ricircolo dei gas di scarico (EGR) e offre molteplici vantaggi dal punto di vista dell'efficienza, dei ridotti consumi di gasolio, della durata del filtro antipar-

ticolato (DPF) e della sicurezza. HI-SCR è una tecnologia esclusiva Iveco, l'unico sistema di controllo delle emissioni che non altera il processo di combustione, perché funziona attraverso l'immissione di aria pura, non mescolata con i gas di scarico. Ciò significa che la temperatura di combustione è maggiore e la percentuale di particolato è così bassa che non è necessaria la rigenerazione attiva del DPF, che si avvale unicamente di quella passiva, cioè si pulisce continuamente nel flusso dei gas di scarico a temperature inferiori e nel corso del normale esercizio, senza bisogno di energia supplementare. I motori Iveco Tector 5 e Tector 7 Euro 6, utilizzati sulla gamma media, sono privi di EGR e il processo di combustione è ottimizzato in funzione del rendimento energetico. Gli ossidi d'azoto (NOx) vengono abbattuti dal catalizzatore selettivo SCR del sistema di post-trattamento. Iveco ha sviluppato due nuove motorizzazioni 4 cilindri Tector 5 in grado di erogare 118 kW/160 e 137 kW/190 cv, progettate apposi-

tamente per l'uso in città. La coppia massima dei due motori è pari rispettivamente a 680 e 700 Nm da 1.100 a 1.600 giri/min, mentre la potenza massima viene sviluppata a 2.200 invece che a 2.500 giri/min. In questo modo gli autisti possono sfruttare meglio la coppia del motore più elevata ai bassi regimi, ottenendo una risposta più rapida in accelerazione e ripresa. Complessivamente, il nuovo Eurocargo propone tre motorizzazioni Tector 5 da 4.5 litri e quattro cilindri in linea (la terza è la variante 152 kW/210 cv) e quattro unità sei cilindri in linea Tector 7 da 6.7 litri con queste potenze massime: 162 kW/220 cv, 185 kW/250 cv, 206 kW/280 cv e 235 kW/320 cv.

L'aumento di efficienza nei confronti dell'Eurocargo Euro VI standard è mediamente, nel caso dei propulsori Tector 5, del 5 per cento e può raggiungere l'8 per cento nelle missioni urbane di consegna, che implicano diverse fermate, con un vantaggio in termini sia di costi totali d'esercizio sia di sostenibilità. Anche i motori Tector 7 non

sono però da meno: anche qui il miglioramento è particolarmente significativo nell'utilizzo urbano, e consente di registrare ottime riduzioni nel consumo di carburante sui tratti extraurbani e autostradali.

In abbinamento ci sono cambi manuali a 6 e 9 rapporti, automatizzati a 6 e 12 rapporti e automatici con convertitore di coppia. Per quanto riguarda i cambi automatizzati, Iveco ha introdotto nuove strategie eco, come l'Eco-Switch, che mantiene più a lungo l'ultima marcia e limita le scalate e la funzionalità EcoRoll, disponibile sulle trasmissioni a 12 velocità, che sfrutta l'inerzia del veicolo in discesa. Particolarmente importante è la proposta Eurocargo Natural Power, equipaggiato con la versione 210 cv "super-ecologica" del motore Tector 6 alimentato a gas naturale compresso (CNG). Nuovo Eurocargo si avvale per la prima volta di un airbag integrato nel volante. Importanti dispositivi elettronici per l'assistenza alla guida sono: Lane Departure Warning System, che avvisa il

conducente quando il veicolo sta per cambiare corsia in modo non desiderato; Enhanced Vehicle Stability Control (EVSC) e Advanced Emergency Braking System (AEBS), che misura la distanza dal veicolo che precede. Grazie all'EVSC e all'AEBS, è ora disponibile l'Adaptive Cruise Control (ACC), ulteriore dispositivo di sicurezza che automaticamente adegua la velocità mantenendo la distanza con il veicolo che precede.

Infine, per migliorare la visibilità e la sicurezza di marcia sono state adottate di serie le luci Daytime Running Lights (DRL) a Led mentre a richiesta sono disponibili anche i fari allo xeno. In totale, il nuovo Eurocargo è disponibile in 11 mila versioni di fabbrica, che nascono dalla combinazione delle sue varianti di prodotto: due tipi di trazione (4x2 o integrale permanente), 14 livelli di massa totale a terra e 7 di potenza, 12 cambi, 15 passi e tre tipi di cabina con due altezze, oltre a un'ampia gamma di sospensioni, rapporti al ponte, assali e prese di forza.

EUROCARGO STAR SULLO SCHERMO

Protagonista della campagna Barilla

Trionfa il "made in Italy". Il nuovo Eurocargo è protagonista della nuova campagna pubblicitaria di Barilla. Il camion è "Scheggia", la star del nuovo spot per tv e web di Barilla impegnato ovviamente nel trasporto della pasta della nota factory emiliana. Sotto la regia del premio Oscar Gabriele Salvatores, lo spot, primo di una serie, racconta il viaggio dell'autotrasportatore Marcello, alias Pierfrancesco Favino, che, a bordo del suo fidato compagno di lavoro consegna la nuova pasta Barilla, percorrendo ogni giorno le strade italiane. "Il connubio con Barilla - ha commentato Pierre Lahutte, Iveco Brand President - è, ancora una volta, la di-

mostrazione dell'Italia che vince, a testimoniare il successo tutto italiano di due grandi lanci: il nuovo Eurocargo e la pasta Barilla". Il primo spot, dal titolo "La partenza", è ambientato negli stabilimenti Barilla, proprio a simboleggiare l'inizio del nuovo viaggio. Comacchio e le sue valli fanno da sfondo al secondo spot andato on air. Al termine del filmato, attraverso un packshot animato, Scheggia/Eurocargo diventa una confezione di spaghetti n°5, a simboleggiare la perfetta fusione d'intenti tra due grandi brand italiani, due eccellenze italiane che si rinnovano continuamente per essere sempre più vicini alle esigenze della propria clientela.



non più al passo con i tempi dopo una trentennale storia di successi, e fu prodotto fino al 2002. La seconda generazione della serie, disegnata da Bertone, è rimasta sul mercato fino al 2008, per essere poi sostituita dalla gamma attualmente in commercio. Già a partire dalla prima generazione, Eurocargo è stato prodotto in un gran numero di modelli, da ognuno dei quali è stato possibile ricavare un'enorme varietà di configurazioni differenti. Dal 1991 a oggi, infatti, si contano oltre 4.000 varianti su circa 300 modelli di base, caratteristica che ha permesso a questo autocarro di essere impiegato nelle più svariate attività, dal trasporto merci al soccorso stradale, fino all'ambito militare e di protezione civile. Attualmente, sono presenti in commercio versioni a trazione 4x2 e 4x4, con peso massimo lordo dalle 7 alle 19 tonnellate, motori a 4 e 6 cilindri di cilindrata 3.900 cc e 5.900 cc rispettivamente, cambio automatico o sequenziale a 5, 6 o 9 velocità e cabine di diverse dimensioni e dotazioni. Tutte gli autocarri della famiglia Eurocargo dispongono di impianto frenante a disco su tutte le ruote, assistito idraulicamente, con l'aggiunta di freni a tamburo posteriori per i modelli più pesanti.

La prima generazione di Euro-



OGGI La nuova generazione di Eurocargo reinterpreta in chiave evolutiva una storia di successo destinata a continuare.

rocargo consentiva ben 4.462 configurazioni sulla stessa base. Più tardi, il loro numero è aumentato. Il peso massimo lordo era di 6-15 tonnellate, e per i modelli prodotti a Langley (Gran Bretagna) fino a 17 tonnellate. Erano disponibili modelli di 4x2 e 4x4 (Ptt 10 e 14 tonnellate). I motori Iveco disponibili erano tre, in 7 gamme di potenza: 8040 (R4, 3.900 cc, 85-100 kW, 114-134 cv), 8060 (R6, 5.800 cc, 105-130 kW, 141-175 cv), 8360 (R6, 7.700 cc, 152-167-196 kW, 203-224-262 cv). Inoltre, erano disponibili 4 tipi di cabine: standard (lunghezza 1.535 millimetri), letto allungato (2.115 mm),

letto aumentato (1.535 mm) e doppia cabina. Venivano usate quattro tipologie di sospensioni: molle a balestra paraboliche, molle a balestra semiellittiche, molle paraboliche nella parte anteriore e airbag posteriori (nei modelli più leggeri), sospensioni pneumatiche (per la distribuzione urbana). Nell'ottobre del 1997 ci sono stati degli aggiornamenti, incentrati sulla cabina e sull'impianto frenante. Al tempo stesso, in quel periodo termina la produzione a Langley, dove viene chiuso il locale impianto. La produzione rimane quindi concentrata a Brescia.

La seconda generazione della

serie, ovvero il Model Year 2003, è stata prodotta a Brescia, a Sete Lagoas, Brasile (da gennaio 2005 in poi) e in Argentina, e assemblata anche in Venezuela. La seconda generazione consisteva in circa 300 modelli di base e più di 3.000 varianti possibili. Il peso massimo lordo variava da 6 a 18 tonnellate. Erano disponibili modelli 4x2 e 4x4 (Ptt 10 e 14 tonnellate). I motori Iveco Tector vengono utilizzati in molte varianti, tra cui: R4, 3.900 cc, 95-125 kW (129-170 cv); R6, 5.800 cc, 134-202 kW (182-275 cv). Quattro i tipi di cabine impiegate: Standard Time (MLC), letto estesa (MLL, con uno o due letti a castello), letto aumentato e Crew estesa (MLD, per i modelli da 7,5 a 15 t) per il conducente e sei passeggeri. Tutte le versioni 6-10 t sono dotate di freni a disco su tutte le ruote, con assistenza idraulica. I modelli più pesanti hanno freni a tamburo posteriori. Le sospensioni sono le stesse disponibili sulla prima serie. Nel 2004 e nel 2006 ci sono stati degli aggiornamenti, soprattutto sulla gamma motori Tector 4 e 6 con l'adeguamento ai requisiti delle norme sulle emissioni Euro 4 ed Euro 5 (con SCR). In occasione dell'aggiornamento la loro potenza massima è stata aumentata di circa 10-20 cv. Autotelai per autobus Eu-

romidi sono stati prodotti presso lo stabilimento di Barcellona.

A metà del 2008 Eurocargo viene ulteriormente modernizzato. Le principali modifiche sono visibili nella progettazione e nello styling della cabina. Iveco ha inoltre sostituito tutti i modelli di trasmissione propri con nuove versioni provenienti dal produttore tedesco ZF, con un numero simile di rapporti (5, 6, 9). Le versioni a 6 velocità del cambio ZF sono disponibili anche con cambio automatico o manuale (sequenziale) Eurotronic.

Per pubblicizzare l'aggiornamento vengono realizzate versioni speciali All Blacks, i leggendari atleti della nazionale di rugby neozelandese, caratterizzate da vernice nera e altri dettagli in questo colore. Le versioni in altri colori sono spesso decorate all'esterno e all'interno della cabina con riferimenti alla graphic art Maori. I motori fanno parte della famiglia Tector, prodotti da Fiat Powertrain Technologies (FPT): le unità a 4 cilindri da 3.900 cc hanno potenze da 140 a 182 cv, quelle a 6 cilindri da 5.900 cc erogano potenze da 217 a 299 cv. Tutti i motori sono conformi Euro 5 con SCR. Questo modello di Eurocargo è arrivato secondo al concorso per il titolo di "Truck of the Year 2009".

NELLO STABILIMENTO BRESCIANO, RINNOVATO NEL 2008, SONO NATE TUTTE LE GENERAZIONI DEL MEDIO IVECO

BRESCIA, DOVE È DA SEMPRE LA “CASA” DELL’EUROCARGO

È fortissimo il legame tra Brescia ed Eurocarg. Nel locale stabilimento Iveco, una realtà produttiva molto importante sia per il costruttore che per la città, sono state prodotte tutte le generazioni del veicolo, dal 1991 a oggi. L'impianto produttivo è stato sede della gloriosa OM nata come Fabbrica Automobili Roberto Züst nel 1903, diventata poi OM nel 1928 e acquisita

dalla Fiat nel 1968. Dalla produzione iniziale di auto (anche da corsa), la OM è passata al settore agricolo e poi a quello dei veicoli industriali. Nel 1975 OM è tra i “soci fondatori” che danno vita all'Iveco ed è entrata a tutti gli effetti a far parte della nuova azienda. Lo stabilimento, che già produceva i veicoli medi marchiati OM, venne scelto nel 1991 per avviare la produzione di Eurocarg. A partire dal 2008 il sito è stato completamente rinnovato: al momento occupa circa 2.300 persone, con una capacità produttiva che può arrivare fino a 140 unità al giorno. Brescia è un sito completamente dedicato a Eurocarg, dove viene concentrato tutto il ciclo produttivo del veicolo. In totale, la fabbrica gestisce il numero record di 11mila varianti di prodotto. Per

rispondere a questa complessità, nel 2007 è stato introdotto il World Class Manufacturing, un sistema integrato di produzione adottato in quasi tutti gli stabilimenti CNH Industrial nel mondo. È una metodologia che punta a creare un processo senza errori e a ridurre a zero non solo i difetti, ma anche le inefficienze, gli sprechi e gli incidenti (diminuiti del 90 per cento).

rispondere a questa complessità, nel 2007 è stato introdotto il World Class Manufacturing, un sistema integrato di produzione adottato in quasi tutti gli stabilimenti CNH Industrial nel mondo. È una metodologia che punta a creare un processo senza errori e a ridurre a zero non solo i difetti, ma anche le inefficienze, gli sprechi e gli incidenti (diminuiti del 90 per cento).

VISITA ALL'IMPIANTO DOVE NASCE L'EUROCARGO

Anche i robot partecipano alla costruzione del campione dei medi

Accompagnati da Giorgio Ricci, siamo andati alla scoperta dei “segreti” del sito bresciano che, grazie al programma WCM, è tra le migliori dieci fabbriche al mondo di CNH Industrial.

BRESCIA

Il primo elemento che colpisce il visitatore dell'Iveco Brescia Plant è l'estrema automazione dei processi industriali e di assemblaggio: carrelli che si muovono da soli, lungo binari prefissati, e ben attenti a eventuali ostacoli presenti lungo il percorso; unità di Eurocarg My2015

snoda lungo corridoi che lasciano trasparire la luce del sole, senza che ciò infastidisca chi lavora.

Al nostro ingresso, accompagnati da Giorgio Ricci, storico Plant Manager con un'esperienza come Direttore dell'Astra di Piacenza, ci accoglie lo spazio dedicato all'illustrazione del WCM (World Class Manufacturing), ovvero

raggiunto un risultato finale di 60 punti. Oggi il sito Iveco di Brescia rientra nei dieci plant che hanno raggiunto il livello Silver tra i 59 stabilimenti CNH Industrial nel mondo. “Il cammino che abbiamo intrapreso con il WCM - dichiara Giorgio Ricci - ha cambiato la nostra cultura di produzione e di prodotto. E ora il Nuovo Eurocarg por-



che, con il “volto” già più o meno definito, si mettono in fila verso il reparto Finiture quasi come fossero bravi scolari che seguono le indicazioni. Fatto salvo che se qualcosa dovesse andare “storto” il personale, che vigila e verifica che tutto funzioni come si deve, è sempre pronto a intervenire in caso di necessità. Poi gli spazi ampi e luminosi: da un reparto all'altro ci si

di come funziona la metodologia di produzione che punta a realizzare un processo “error-free” e che ha consentito al sito di Brescia di ottenere la Silver Medal, che certifica uno dei livelli di qualità più alti raggiunti in CNH Industrial: questo importante riconoscimento premia l'applicazione costante di tutto lo stabilimento che, al termine di tre intensi giorni di audit, ha

terà tutto questo al cliente”. Il WCM - programma di riorganizzazione aziendale che in Iveco hanno ribattezzato “Insieme per Brescia” - è divenuto oggi un vero e proprio modello integrato di organizzazione della fabbrica: dalla gestione degli aspetti ambientali e di sicurezza sul lavoro alla manutenzione fino alla logistica, ogni processo viene attuato con particolare atten-

zione all'eliminazione degli sprechi. “Il WCM - spiega il Plant Manager - si applica a tutti gli ambiti della produzione con l'obiettivo di ottimizzare i risultati attraverso il miglioramento continuo dei processi e della qualità del prodotto, il controllo e la progressiva riduzione dei costi di produzione, la flessibilità di risposta alle esigenze del mercato, il coinvolgimento e la motivazione delle persone”. Grazie a questo nuovo sistema, possono essere potenzialmente “messi su strada” circa 26mila veicoli l'anno.

Nel Plant bresciano - per il quale in 60 giorni lo scorso anno Iveco ha investito oltre 20 milioni di euro per rifare e sistemare reparti, introdurre nuovi sistemi di produzione e incrementare la dote dei robot - sono concentrate tutte le fasi di produzione (carrozzeria, verniciatura, montaggio e finiture) del Nuovo Eurocarg: già negli Anni Cinquanta e

Sessanta Brescia era la vera e propria Capitale della gamma media; come non ricordare gli storici Lupetto, Tigrotto e Leoncino, con i quali il Gruppo Fiat raggiungeva, a oltre un decennio dall'ingresso nel settore, l'obiettivo di produrre veicoli industriali di successo? Ebbene nascevano proprio qui, nella fabbrica di Brescia che - con la formazione dell'Iveco - era naturale diventasse la “casa” dell'Eurocarg. Qui è stato lanciato il veicolo nel 1991, qui sono state prodotte tutte le generazioni, ivi compresa quella del Model Year 2015. Non solo: Brescia fornisce componenti ad altri stabilimenti del gruppo situati in Europa e Sud America e realizza versioni speciali per le Forze Armate e i corpi antincendio. Ne sono esempio i Magyrus che incrociano sul piazzale in esposizione prima di varcare la soglia dello stabilimento.

Complessivamente il sito produttivo copre un'area totale di 676mila mq, dei quali circa 300mila coperti. Decisamente impressionante la robotizzazione dell'impianto di verniciatura: fiori all'occhiello del reparto le cabine, complete di tutti i componenti meccanici, dalle quali fuoriescono le unità prima di accedere ai forni smalto. Piccola curiosità, prima che entrino nel nuovo reparto di verniciatura vengono utilizzati dei rulli di penne d'emù per togliere la polvere alle carrozzerie.

Dallo stabilimento bresciano escono nove camion l'ora, nel piazzale che corre parallelamente alla Tangenziale Sud viene parcheggiato un nuovo autocarro ogni sei minuti circa; adesso l'attesa è che il mercato riparta alla grande per assorbire in pieno le potenzialità produttive.

Doppio debutto Iveco e Petronas

Nell'ambito della più ampia partnership con CNH Industrial, Petronas Lubricants International ha stretto un contratto di fornitura con Iveco che prevede l'utilizzo di un lubrificante specificamente sviluppato per Eurocarg My2015 e la raccomandazione ai trasportatori dell'utilizzo dello stesso prodotto unitamente a una serie di servizi di manutenzione. “In funzione del tipo di utilizzo - spiega Giovanni Ceconello, Testing & OEMs Technical Liaison di Petronas - raccomandiamo per i vari brand di CNH Industrial una gamma di oli e prodotti che consentono di aumentare la durabilità dei veicoli. Nel caso dell'Eurocarg, il nostro team Research & Technology ha sviluppato un prodotto specifico: si tratta dell'Urania FE LS, che intanto prevede intervalli di sostituzione fino a 80mila km, ciò che contribuisce alla riduzione del Costo totale di proprietà del nuovo Eurocarg. In particolare, l'olio Urania FE LS viene prodotto e commercializzato in co-branding con Iveco. È un lubrificante totalmente sintetico, specifico per motori Euro VI dotati di sistema HI-eSCR: la formulazione in co-design fin dalle prime fasi di sviluppo dei nuovi motori e trasmissioni ci ha permesso di sviluppare un prodotto in grado di garantire prestazioni superiori e massima protezione del motore”.



La plancia del nuovo Eurocarg e, al centro, un'unità in uscita dallo stabilimento di Brescia.

Iveco con



STRALIS NATURAL POWER BASSE EMISSIONI PER TUTTE LE MISSIONI.



CORRI IN CONCESSIONARIA
O CHIAMA IL NUMERO VERDE

Numero verde

800-800288

PIÙ ECONOMIA

- Riduzione del costo del carburante fino al 40%
- Riduzione del TCO fino al 10%
- Fino a 800 km di autonomia

PIÙ ECOLOGIA

- Emissioni ridotte rispetto al diesel:
- Particolato -95%
 - Ossidi di azoto -35%
 - CO₂ -10%

PIÙ SILENZIOSITÀ

- Rumorosità del motore dimezzata rispetto al diesel: (- 5dB)
- Possibilità di certificazione Quiet Truck 72db(A) Piek

PIÙ VERSATILITÀ

- Stralis Natural Power offre:
- Versioni LNG (gas naturale liquefatto)
 - Versioni CNG (gas naturale compresso)
 - Compatibilità con bio-metano



IVECO è da anni leader europeo sia nella ricerca sia nella produzione di veicoli leggeri, medi, pesanti ed autobus a metano con circa 25.000 motori Natural Gas prodotti e più di 1.000 milioni di km percorsi. Due decenni di innovazione continua per costruire una forte leadership.

RIDUZIONE DEL COSTO DEL CARBURANTE FINO AL 40%
RIDUZIONE DEL TCO FINO AL 10%

L'ITALIA CHE VINCE. ■ ■

IVECO

WWW.IVECO.IT



MAN TRUCK & BUS

La sicurezza entra in una nuova era

IL COSTRUTTORE TEDESCO INTRODUCE SUL MERCATO I SISTEMI DI ASSISTENZA ALLA FRENATA DI EMERGENZA CON FUSIONE DEI SENSORI (EBA, EMERGENCY BRAKE ASSIST) E IL SEGNALE DI ARRESTO DI EMERGENZA ESS. CONTEMPORANEAMENTE, L'EBA E IL NUOVO SISTEMA DI CONTROLLO DELLA CORSIA (LGS, LANE GUARD SYSTEM) VERRANNO INTEGRATI DI SERIE NEI TIPI DI VEICOLI PER CUI, A PARTIRE DA NOVEMBRE, SARANNO CONSIDERATI UN EQUIPAGGIAMENTO OBBLIGATORIO PER LE NUOVE IMMATICOLAZIONI.

FABIO BASILICO
MONACO

MAN compie un deciso passo in avanti sulla strada della sicurezza proponendo una nuova generazione di sistemi di sicurezza. Il costruttore tedesco introduce sul mercato i sistemi di assistenza alla frenata d'emergenza con fusione dei sensori (EBA, Emergency Brake Assist) e il segnale di arresto d'emergenza ESS. Contemporaneamente, l'EBA e il nuovo sistema di controllo della corsia (LGS, Lane Guard System) verranno integrati di serie nei tipi di veicoli per cui, a partire da novembre, saranno considerati un equipaggiamento obbligatorio per le nuove immatricolazioni. Tra questi rientrano la maggior parte degli autocarri MAN, gli autobus interurbani e turistici MAN e NEOPLAN

e i telai MAN per gli autobus turistici.

La nuova generazione di sistemi di assistenza alla frenata d'emergenza EBA di MAN combina le informazioni provenienti dal sensore radar nella parte anteriore del veicolo e quelle della telecamera sul parabrezza. Tramite questa "fusione dei sensori", il sistema può interpretare in modo affidabile scenari di traffico complessi. I veicoli che precedono in marcia e gli ostacoli fissi possono essere identificati più rapidamente e con maggiore sicurezza. Ciò consente al sistema di guadagnare tempo, per attivare in anticipo la frenata d'emergenza, quando necessario. In caso di emergenza, il veicolo può così ridurre maggiormente la velocità e arrestarsi prima, guadagnando metri preziosi. Il riconoscimento di og-

getti fermi è più difficile di quello di oggetti antistanti in movimento. A tale scopo, il sistema deve poter distinguere tra oggetti pertinenti (ad esempio, un'automobile in

panne o un veicolo fermo alla fine della coda) e oggetti non pertinenti (segnali stradali, ingressi in tunnel, ponti). Per evitare che la frenata d'emergenza sia innescata per erro-



MAN accelera sulle tecnologie che incrementano il livello di sicurezza a bordo dei veicoli.

re, il sistema di assistenza interviene solamente se la situazione è stata con ogni probabilità interpretata correttamente. Il sistema esegue un'analisi più intensiva, e quindi più lunga, per verificare con sicurezza che sia effettivamente presente un ostacolo fisso nella propria corsia di marcia, di fronte al veicolo.

MAN vanta un'ampia competenza nello studio di concetti d'impiego dei veicoli industriali. L'osservazione scientifica dei conducenti nel simulatore di guida della Technische Universität München ha fornito informazioni importanti per interpretare il comportamento di avviso e di risposta del sistema EBA, ad esempio per quanto riguarda l'attenzione e la distrazione del conducente, così come lo stress e il comportamento in caso d'emergenza.

L'interpretazione del sistema EBA segue il motto "deve essere sempre il conducente ad agire". Questa filosofia specifica di MAN garantisce un'elevata accettazione da parte del conducente. L'integrazione di due tecnologie, radar e telecamera, riduce in larga misura il rischio di avvisi ingiustificati, in quanto vengono utilizzate due tecnologie per il rilevamento degli oggetti. In questo modo MAN raggiunge l'obiettivo di irritare il conducente il meno possibile con segnalazioni di avviso. Dopo la propria valutazione della situazione, il conducente può ignorare il sistema di assistenza alla frenata d'emergenza in caso di avviso o anche in caso di frenata d'emergenza già innescata. A tale scopo, può utilizzare il pedale dell'acceleratore o il pedale del freno o azionare gli indicatori di direzione, per procedere a un cambio di corsia e interrompere così la segnalazione o l'innesto automatico della frenata. Se non c'è alcun pericolo di collisione, ad esempio dopo che il veicolo che precede a bassa andatura è passato sulla corsia di emergenza, l'EBA termina la frenata d'emergenza innescata. L'EBA risponde al rilevamento di un oggetto che richiede la frenata d'emergenza

za e a una mancata reazione da parte del conducente (un cambio di corsia o una frenata) con passaggi sequenziali: innanzitutto avvisa il conducente mediante un segnale acustico penetrante e una segnalazione sul display. A questo punto, i freni sono già precaricati per accorciare la risposta. Al contempo, vengono attivate le luci di stop per avvertire i veicoli retrostanti. Inoltre, già nella fase di avviso, il sistema di assistenza alla frenata di emergenza limita la coppia motrice. Quest'intervento è un ulteriore segnale di avvertimento che anche il conducente distratto percepisce chiaramente. Se il conducente non reagisce, il veicolo viene frenato automaticamente (frenata di avvertimento); se viene ulteriormente rilevato il rischio di collisione e il conducente non reagisce, l'EBA attiva una frenata d'emergenza che in condizioni ideali dovrebbe impedire un tamponamento anche alla velocità massima di 80 km/h. In caso di frenata di emergenza, oltre alle luci di arresto, il segnale di arresto d'emergenza (ESS, Emergency Stopping Signal) attiva anche l'impianto di lampeggiatori d'emergenza a una frequenza più elevata (lampeggiamento d'emergenza), segnalando in questo modo al traffico retrostante la situazione d'emergenza.

RIGORE IN CORSIA

MAN propone anche il nuovo sistema LGS (System Guard Lane), dotato della più recente tecnologia per telecamere, che consente una maggiore precisione nel rilevamento della corsia e una riduzione al minimo degli avvisi non giustificati. A partire da una velocità di 60 km/h, l'LGS monitora la posizione del veicolo rispetto alla corsia di marcia e avverte il conducente quando si sposta involontariamente sopra la marcatura della pavimentazione.

Il nuovo sistema rileva automaticamente se cambiano le condizioni della corsia di marcia: l'emissione di un avviso affidabile è possibile solo se sono presenti marcature della carreggiata destra e sinistra e la corsia di marcia ha una larghezza minima. Il nuovo LGS, inoltre, tiene conto del fatto che molti conducenti di veicoli industriali, per ragioni di sicurezza, preferiscono guidare sul lato esterno della corsia - ovvero sul margine destro nei paesi con circolazione a destra - e attiva la segnalazione su questo lato del veicolo più tardi. Il sistema si regola automaticamente nei paesi con circolazione a destra e a sinistra, offrendo in questo modo al conducente una filosofia di avvertimento adattativa.

IL SISTEMA EBA SODDISFA GIÀ I REQUISITI PIÙ SEVERI DI LIVELLO 2 IN VIGORE DAL 2018

MAN VA AVANTI E ANTICIPA LA LEGISLAZIONE

Già nel 2014, in Germania, un autocarro MAN TGX su due assi veniva venduto con il pacchetto di sicurezza "Attivo" o "Attivo Plus" e dotato del sistema di assistenza alla frenata d'emergenza. Si tratta di una tendenza in crescita. Heinz-Jürgen Löw, Direttore Vendite e Marketing di MAN Truck & Bus ha sottolineato: "Questo trend conferma il nostro impegno nei confronti della sicurezza attiva e il passo successivo di MAN a favore di una rapida espansione dei nostri sistemi di sicurezza: a partire dal mese di luglio, la nuova generazione di sistemi di assistenza alla frenata d'emergenza e di controllo della corsia negli autocarri e negli autobus turistici sarà un equipaggiamento di serie su quasi tutti i tipi di veicoli. I nostri clienti potranno così avvalersi di un ampio equipaggiamento di sicurezza e beneficiare di un livello di sicurezza attiva estremamente elevato.



Il nuovo sistema di assistenza alla frenata d'emergenza EBA di MAN supera già oggi le prestazioni di frenata previste per legge nel 2018".

La legislazione europea prevede che a partire da novembre 2015 i seguenti tipi di veicoli dispongano di un sistema di assistenza alla frenata di livello 1: autocarri a due o tre assi di nuova immatricolazione, con un peso complessivo consentito di oltre otto tonnellate e assale posteriore con sospensioni pneumatiche; è inoltre richiesto un sistema di controllo della corsia per gli autocarri a due o a tre assi a partire da 3,5 tonnellate.

Il sistema di assistenza alla frenata d'emergenza EBA integrato da MAN a partire dallo scorso luglio soddisfa già pienamente i requisiti di legge più severi di livello 2, che si applicheranno dal novembre 2018 per i veicoli di nuova immatricolazione. In questo modo, i clienti dispongono sin da ora di un sistema a prova di futuro e di alto valore intrinseco.



Più trazione solo quando serve.

I veicoli MAN con HydroDrive[®]. MAN kann.

La nostra efficienza vi fa avanzare anche nelle condizioni più difficili. La trazione anteriore idrostatica HydroDrive[®] vi dà una spinta decisiva proprio quando ne avete bisogno: un semplice scatto della manopola e potete affrontare ogni terreno come fosse una strada normale, sia in avanti sia in retromarcia. Ideale per tutte le applicazioni che richiedono maggiore trazione, MAN HydroDrive[®] vi fa risparmiare carburante e aumenta la portata utile fino a 400 kg rispetto alla trazione integrale convenzionale. Per saperne di più visitate www.man.it



MAN kann.



DAIMLER TRUCKS

Guida autonoma di serie

È UN FREIGHTLINER INSPIRATION TRUCK L'EREDE DIRETTO DEL MERCEDES-BENZ FUTURE TRUCK 2025 CHE NEL LUGLIO DEL 2014 EFFETTUAVA PER LA PRIMA VOLTA AL MONDO UN PERCORSO AUTOSTRADALE CON GUIDA AUTONOMA SU TERRITORIO TEDESCO. DUE FREIGHTLINER SONO STATI OMOLOGATI PER L'USO REGOLARE SU STRADE PUBBLICHE IN NEVADA (USA), PRIMO STATO A DARE IL VIA LIBERA AL TRUCK DEL FUTURO E ALLA SUA PRODUZIONE DI SERIE.



GIANCARLO TOSCANO
LAS VEGAS

Il futuro è qui. O meglio, al momento è sbarcato al di là dell'Oceano, nello Stato americano del Nevada, il primo al mondo ad aver omologato per l'uso regolare su strade pubbliche due autocarri Freightliner Inspiration Truck, l'erede diretto del celebre Mercedes-Benz Future Truck 2025, che nel luglio 2014 effettuava in prima mondiale assoluta un percorso con guida autonoma su un tratto chiuso al traffico dell'autostrada A14 nei pressi di Magdeburgo. Oggi, quindi, il debutto dell'Inspiration Truck sulle strade pubbliche degli Stati Uniti rappresenta la naturale evoluzione sulla via della produzione di serie. Daimler si è impegnata fortemente negli ultimi mesi e la tecnologia è stata messa alla prova su migliaia di chilometri e configurata per l'impiego sulle autostrade americane.

Daimler Trucks è dunque la prima Casa automobilistica al mondo a veder omologato un proprio veicolo industriale pesante capace di guida autonoma. Il primo storico tratto

cosiddetto Freightliner Inspiration Truck, dotato del sistema intelligente Highway Pilot per la guida autonoma, è stato percorso sulla Highway 15, a Las Vegas, da Brian Sandoval, Governatore del Nevada, e da Wolfgang Bernhard, Membro del Board of Management di Daimler AG, Daimler Trucks and Buses. "Con il Freightliner Inspiration Truck - ha dichiarato orgoglioso Wolfgang Bernhard - presentiamo il primo veicolo industriale al mondo capace di guidare da solo, autorizzato a operare su strade pubbliche. Ancora una volta ricopriamo un ruolo pionieristico dal punto di vista tecnologico, continuando a lavorare affinché la tecnologia autonoma driving nel trasporto a lungo raggio raggiunga gli standard necessari per la produzione di serie. Non posso che essere orgoglioso dello straordinario risultato raggiunto dal team di Daimler Trucks". Il sistema Highway Pilot è dunque sempre più vicino alla produzione in serie. Ciò risponde a un'esigenza ben precisa: in futuro, i trasporti dovranno essere sem-

pre più sicuri, efficienti e interconnessi in rete; per venire incontro a queste complesse esigenze sono nati il Mercedes-Benz Future Truck 2025 e il nuovo Freightliner Inspiration Truck.

IL FUTURO ALL'INSEGNA DEL TRUCK

Negli Stati Uniti i veicoli industriali sono di gran lunga i mezzi di trasporto più importanti: nel 2012 hanno trasportato circa il 70 per cento di tutte le merci circolanti ne-

gli Stati Uniti, movimentando complessivamente 9,4 miliardi di tonnellate di carico. A livello mondiale, il trasporto merci su strada è destinato a triplicare da oggi all'anno 2050. I veicoli industriali capaci di guidarsi da soli offrono la possibilità di affrontare questa crescita con buona pace di interessi economici e ambientali. Il Freightliner Inspiration Truck si basa sul modello di serie Usa Freightliner Cascadia Evolution, al quale è stata aggiunta la tecnologia Highway Pilot, con radar frontale, una sofisticata

telecamera e sistemi di assistenza già in uso, come il Tempomat con regolazione della distanza (Adaptive Cruise Control+) già utilizzato su Mercedes-Benz Actros. Per l'omologazione alla guida su strade pubbliche in Nevada le dotazioni tecnologiche sono state ulteriormente perfezionate, verificando in modo rigoroso l'esistenza di un'eccellente interazione fra i componenti. Il Freightliner Inspiration Truck ha così preso parte in Germania alla cosiddetta Marathon Run, durante la quale ha percorso oltre 16mila chilometri su un circuito di prova. "Freightliner Inspiration Truck è sinonimo di sostenibilità del trasporto, di cui possono beneficiare in egual misura sia il mondo economico che la società e i consumatori - ha commentato Martin Daum, Presidente e Ceo di Daimler Trucks North America - Il nostro obiettivo resta quello di offrire l'Highway Pilot su veicoli di serie già a partire da metà del prossimo decennio. Con l'omologazione per la guida su strada negli Usa abbiamo raggiunto un importante obiettivo per

quanto riguarda i veicoli industriali capaci di guidarsi da soli". "Daimler Trucks sta dialogando con il mondo della politica, con le autorità e con tutti gli altri soggetti coinvolti. Il nostro prossimo obiettivo è di testare la tecnologia Highway Pilot anche sulle strade pubbliche tedesche. I preparativi in tal senso sono già in corso" gli ha fatto eco Bernhard.

L'ATTENZIONE DEL DRIVER AUMENTA

Con la tecnologia Highway Pilot di Daimler Trucks è stato dimostrato che, grazie alla guida autonoma, aumenta la soglia di attenzione degli autisti, con conseguenti benefici in termini di efficienza. Questo risultato è stato dimostrato da studi condotti su un apposito circuito di prova nella fase di sviluppo del sistema. Si è così rilevato che l'affaticamento dei conducenti si riduce del 25 per cento circa quando questi viaggiano in modalità di guida autonoma dedicandosi comunque ad altre attività importanti ai fini del loro lavoro. I test condotti hanno inoltre dimostrato un elevato livello di accettazione della tecnologia Highway Pilot e una certa rapidità di adattamento da parte degli autisti. Il ridotto affaticamento di chi guida si traduce poi in un generale aumento della sicurezza del traffico stradale. Parallelamente la guida autonoma, già solo per il fatto di rendere omogenea la circolazione stradale, riduce significativamente i consumi di carburante e le emissioni. Diventa anche possibile calcolare i tempi dei trasporti. Le nuove attività svolte durante la marcia dall'autista rivoluzionano il mondo delle spedizioni, trasformandolo in un sistema fluido e autodidatta.

La world premiere del Freightliner Inspiration Truck si è tenuta in una location d'eccezione come la celebre diga Hoover. A 80 anni dalla sua inaugurazione, l'imponente invaso idrico ha offerto lo sfondo per il più importante progetto di videoproiezione mai realizzato in Nord America. La proiezione, che ha impegnato ben 1.17 milioni di lumen, ha permesso al Freightliner di scrivere il proprio nome nel Guinness World Records per la più imponente videoproiezione mai realizzata. Ben 60 videoproiettori da 26.000 watt ognuno per 30 minuti hanno animato uno schermo di oltre 420mila mq: l'equivalente di quasi nove campi da football.



L'avveniristico Mercedes-Benz Future Truck 2025.

DAIMLER TRUCKS NORTH AMERICA È LEADER DI MERCATO NEGLI STATI UNITI

CONTINUI PROGRESSI PREMIATI DAI CLIENTI

Con i marchi Freightliner, Western Star e Thomas Built Buses Daimler Trucks North America è leader di mercato negli Usa. I successi ottenuti si devono principalmente agli avanzamenti tecnologici compiuti da Daimler Trucks, tali da garantire ai clienti costi di esercizio ottimali, affidabilità e un ricco portfolio di servizi di assistenza e manutenzione. Ciò consente al veicolo industriale per il trasporto a lungo raggio Freightliner Cascadia Evolution di essere il truck più parco nei consumi esistente sul mercato Nafta (Usa, Canada e Messico). Il Cascadia Evolution è disponibile con catena cinematica integrata Detroit comprensiva di cambio automatizzato DT12. In confronto al modello precedente conforme a EPA 2010, il Cascadia Evolution vanta un'efficienza nei consumi fino al 7 per cento superiore. Cascadia Evolution è dotato di serie del sistema telematico Detroit Connect, comprendente un sistema di diagnosi di bordo e un sistema di monitoraggio flotte. Detroit Connect consente di ridurre in modo significativo i costi di riparazione e di aumentare del 6 per cento i tempi di esercizio. Con l'innovativo SuperTruck, Daimler Trucks North America ha inoltre di recente presentato una parte importante della sua strategia volta a garantire che in futuro il trasporto di merci su

strada sia quanto più possibile eco-compatibile ed efficiente dal punto di vista dei consumi. Mentre il Freightliner Inspiration Truck consente a Daimler di dimostrare come la società, l'ambiente e il mondo economico possano trarre benefici dall'esistenza di veicoli industriali capaci di guidarsi da soli. Il Freightliner SuperTruck è stato presentato in anteprima alla fine di marzo al Mid-America Trucking Show, il principale salone dedicato ai veicoli industriali degli Stati Uniti d'America. Oltre ai veicoli di serie già esistenti, il SuperTruck dimostra come sia possibile ridurre ulteriormente i consumi grazie a interventi mirati sui fronti aerodinamica, gestione energetica, adozione di una catena cinematica intelligente e altri accorgimenti specifici. Nel primo trimestre del 2015 la richiesta di veicoli industriali nei Paesi NAFTA è nuovamente aumentata grazie al permanere di una congiuntura favorevole. Con 40.800 di esemplari venduti, le vendite di Daimler Trucks sono aumentate di un significativo 18 per cento rispetto al trimestre dell'anno precedente (corrispondente a 34.600 unità). In questo modo, con un aumento della quota di mercato di 1,2 punti in percentuale, Daimler Trucks è stata in grado di portare al 41,4 per cento la propria leadership di mercato nelle classi di



peso 6-8 t. Il successo di vendita si deve in particolar modo al Freightliner Cascadia Evolution. Per l'intero anno 2015 Daimler Trucks prevede nei Paesi NAFTA un aumento della quota di mercato compreso tra il 10 e il 15 per cento, con una leadership di mercato che nuovi prodotti quali il Western Star 5700XE e il best-seller Freightliner Cascadia Evolution hanno il compito di continuare a garantire. Con quartier generale a Portland, nell'Oregon, Daimler Trucks North America ha una rete di produzione che comprende nove impianti distribuiti negli Stati Uniti e in Messico.



La seconda generazione del motore da 12,8 l farà risparmiare all'Actros un ulteriore 3% di gasolio.

Questi sono i migliori presupposti per poter ampliare ulteriormente il margine di risparmio di carburante registrato nei precedenti test drive comparativi «Fuel Duel». Constatate voi stessi, andando all'indirizzo www.fuelduel.it, oppure mettendovi personalmente al volante dell'Actros.

Mercedes-Benz

Trucks you can trust



RENAULT TRUCKS ENERGY EFFICIENCY DAYS 2015

L'alternativa che convince



NEL TEST CENTRE DE LA VALBONNE, NEI DINTORNI DI LIONE, IL COSTRUTTORE FRANCESE HA ACCESO I RIFLETTORI SULLO STATO DELL'ARTE DELLA SUA PRODUZIONE ORIENTATA ALLA MASSIMA EFFICIENZA. ACCANTO ALL'OTTIMIZZAZIONE DELLA PROPULSIONE DIESEL TRADIZIONALE, LA LOSANGA PUNTA ALLA DIFFUSIONE DEI VEICOLI ALIMENTATI IN MODO ALTERNATIVO, DAL METANO ALL'ELETTRICO E ALL'IDROGENO.

raccolta rifiuti. Come per la versione diesel, il cambio passa automaticamente dalla modalità "neutro" alla modalità "drive" e viceversa. Due le capacità dei serbatoi: 600 litri (120 mc) di gas compresso a 200 bar ovvero 90 kg di gas stivati in sei taniche, oppure 800 l (160 mc) di gas compresso ovvero 120 kg di gas contenuti in otto serbatoi. L'autonomia arriva fino a 400 km in ambienti urbani e interurbani.

Sotto i riflettori anche il Maxity Elettrico. Greenway Services, un trasportatore specializzato nelle "consegne dell'ultimo chilometro", serve dal 2011 i propri clienti con il Renault Maxity Elettrico. I veicoli in servizio presso la flotta Greenway Services, da allora, hanno già percorso oltre 220mila km tra Parigi e la periferia. Il vettore, che ha visto crescere il proprio volume d'affari netto, ha ordinato due ulteriori veicoli Maxity 100 per cento elettrici, attualmente in fase di consegna. Il veicolo, con carico utile di

segue

FABIO BASILICO
LIONE

Renault Trucks ha messo in mostra lo stato dell'arte della sua produzione orientata alla massima efficienza, che tradotto significa economia di gestione ed ecologia della movimentazione delle merci. Protagonisti degli Energy Efficiency Days 2015 i veicoli e i progetti innovativi firmati dalla Losanga. I giornalisti hanno avuto la possibilità di testarli sul campo nel test centre de La Valbonne, nei

dintorni di Lione. Il costruttore francese ha dimostrato ancora una volta il suo forte impegno per l'efficienza dei trasporti, dimostrando la fattibilità e convenienza di utilizzo di veicoli alimentati in modo non tradizionale. Pratiche dimostrazioni della validità delle soluzioni Renault Trucks sono venute dalle aziende partner che quei veicoli innovativi li hanno utilizzati per svolgere le loro attività.

Grande importanza ha il metano. Dal 2004, Renault Trucks sviluppa e commer-

cializza veicoli alimentati a gas naturale. Con il D Wide CNG, la Casa francese completa la propria Gamma Distribuzione offrendo un veicolo equipaggiato con il nuovo motore Euro 6 da 9 litri e 320 cv, disponibile in 2 configurazioni: motrice 4x2 18 t e motrice 6x2 26 t. Il propulsore offre qualità dinamiche e comfort di guida al pari di un motore diesel, mentre allo stesso tempo è in grado di fornire maggiore coppia (1.356 Nm) e bassi livelli di rumorosità. Tra la scelta di

alimentazioni alternative offerte da Renault Trucks, il gas naturale compresso, o CNG, rappresenta una fonte di energia affidabile e poco inquinante: i motori in pratica non emettono particelle, fumo o odori. In ambienti urbani, inoltre, hanno un'autonomia pressoché analoga a quella di un veicolo diesel.

Renault Trucks sta per lanciare il D Wide CNG Euro 6, che può essere alimentato a gas naturale o a biometano (biogas). Il biometano è un'energia rinnovabile prodotta

da materiali organici che genera emissioni di CO2 notevolmente inferiori rispetto a un veicolo diesel. Veicoli di questo genere sono adatti per l'utilizzo in ambienti urbani e interurbani (per le attività di distribuzione e consegna) e sono molto apprezzati dalle amministrazioni pubbliche per attività di pulizia delle strade, raccolta dei rifiuti e distribuzione. Il D Wide CNG Euro 6 dispone di un cambio automatico Allison serie 3200, che si adatta perfettamente alle applicazioni di

D WIDE AFFIANCA IL T SULLA STRADA DEL RISPARMIO

CRESCE LA GAMMA OPTIFUEL

Cresce in casa Renault Trucks la proposta di veicoli Optifuel. Il costruttore presenta il Renault Trucks D Wide Optifuel, ottimizzato per ridurre i consumi e dotato di sistemi per favorire il risparmio di carburante. Il veicolo, inoltre, è dotato di Optifleet, la soluzione di gestione della flotta di Renault Trucks, attivata sul veicolo per un periodo di prova. Questo sistema permette ai clienti di migliorare i costi d'esercizio, a beneficio della propria redditività. Equipaggiato con cambio robotizzato Optidriver, D Wide Optifuel dispone della modalità power inibita che mantiene il veicolo in modalità di risparmio di carburante, indipendentemente dalla pressione esercitata sul pedale dell'acceleratore. Il veicolo dispone anche dell'arresto automatico del motore che permette un concreto risparmio di carburante spegnendo automaticamente il motore dopo 3 o 5 minuti che il veicolo è fermo o ha il freno di stazionamento inserito. A seconda dell'uso del veicolo e dell'attività di ciascun utente, il Renault Trucks D Wide Optifuel può anche beneficiare di una serie di opzioni aggiuntive: un deflettore sul tetto per migliorare l'aerodinamica, nuovi pneumatici Michelin sviluppati per ridurre la resistenza al rotolamento e quindi i consumi, il programma di formazione alla guida razionale Optifuel Training. In aggiunta alla modalità fuel eco, al cambio robotizzato Optidriver e al cruise control integrato, 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. Questo sistema ha già mostrato la sua

utilità per le applicazioni di trasporto sulle lunghe distanze. In aggiunta a questi dispositivi tecnici, il veicolo è stato anche predisposto per beneficiare di servizi supplementari volti a ridurre i consumi. L'offerta Optifleet sul Renault Trucks D Wide combina due moduli: il modulo Check per monitorare il consumo medio e dati come l'utilizzo del pedale del freno o del retarder, e il modulo Map per la geolocalizzazione in tempo reale e la successiva analisi degli itinerari più efficienti. Infine, in comune con il resto della gamma, D Wide Optifuel è compatibile con il kit completo Optifuel Infomax, un software per la misurazione e l'analisi dei consumi di carburante. I clienti assistiti da un formatore alla guida Renault Trucks sono in grado di effettuare un'analisi molto dettagliata dei consumi di carburante di un conducente sulla base di 70 criteri e di elaborare, se necessario, un programma didattico per il driver in questione. D Wide Optifuel è proposto in configurazione 4x2 con Mtt da 18 t e motore DTI 8 da 280 cv e 4x2 con Mtt da 26 t e motore DTI 8 da 320 cv.

Anche Renault Trucks T è disponibile in versione Optifuel. Pioniere in materia di riduzione dei consumi, Renault Trucks porta avanti l'operazione avviata nel 2009 con Renault Premium Optifuel. T Optifuel è un veicolo configurato con le migliori tecnologie abbinato a un'offerta di servizi dedicati. Disponibile in due versioni, DTI 11 da 430 cv e DTI 11 da 460 cv, il Renault Trucks T Optifuel monta di serie tutti gli equipaggiamenti aerodinamici che permettono di massimizzare la penetrazio-



ne del veicolo nell'aria: deflettori tetto e laterali, deflettori integrati nei fari, estensioni porte e carenature laterali. È inoltre equipaggiato di serie con un ventaglio di tecnologie intelligenti raggruppate nel pacchetto Fuel Eco: inibizione modalità power, eco cruise control con modalità Optiroll ruota libera controllata, compressore d'aria disinseribile, pompa dello sterzo a portata variabile, arresto del motore automatico. Il veicolo è configurato con una velocità massima di 85 km orari e, al fine di ottimizzare la massa, dispone di diversi elementi in alluminio (serbatoi aria, serbatoi carburante, cerchi, arco DFR - arco del dispositivo di frenatura del rimorchio). Infine,

è dotato di pneumatici con bassa resistenza al rotolamento. Renault Trucks T Optifuel è proposto con Optifuel Program, la formazione alla guida razionale impartita dagli esperti Renault Trucks, che include il software per la misurazione e l'analisi dei consumi di carburante (Optifuel Infomax). È un complemento perfetto per l'Optifleet disponibile sotto forma di quattro moduli. L'organismo di certificazione indipendente TÜV Rheinland ha certificato una riduzione del consumo del Renault Trucks T Optifuel del 10,9 per cento rispetto a un T standard, a seguito della partecipazione dei conducenti a un corso di formazione alla guida economica Optifuel Training.

RENAULT
TRUCKS
DELIVER

IL MIO CAMION È IL CAMION DELL' ANNO

SCOPRI LA SERIE SPECIALE
TRUCK OF THE YEAR



INTERNATIONAL
TRUCK OF THE
YEAR 2015



TRATTORE GAMMA T 520, CABINA HIGH SLEEPER.
SERIE SPECIALE TRUCK OF THE YEAR, COMPRESI NEL PREZZO:

- MANUTENZIONE/RIPARAZIONE 36 MESI/400.000 KM
- ABBONAMENTO DI UN ANNO AL SISTEMA GESTIONALE FLOTTE OPTIFLEET
- FORMAZIONE OPTIFUEL ALLA GUIDA RAZIONALE PER AUTISTA

renault-trucks.it



SEI VEICOLI ALIMENTATI A BIODIESEL CONSEGNA TI AL COSTRUTTORE DI AEROPLANI DI TOLOSA

AIRBUS SCEGLIE LE ENERGIE RINNOVABILI

Renault Trucks e il Gruppo Rave, specializzato nella fornitura di servizi di trasporto e logistici, hanno consegnato ad Airbus 6 nuovi veicoli Euro 6 alimentati a biodiesel. Rave ha vinto la gara d'appalto indetta da DHL a nome del costruttore di aeroplani di Tolosa con l'offerta di 2 autotelai e 4 trattori Renault Trucks D Biodiesel Euro 6. Unendo le rispettive competenze nei settori dei veicoli commerciali, delle energie alternative, dei trasporti e della logistica, i due partner hanno convinto Airbus e hanno consegnato al costruttore aeronautico due Renault Trucks D 4x2 autotelai (uno con Mtt da 12 t e motore DTI 5 da 240 cv, l'altro con Mtt di 19 t e motore DTI 8 da 320 cv) e quattro trattori Renault Trucks D Wide (Mtt di 19 t e motore DTI 8 da 320 cv).

Questi veicoli Euro 6 alimentati a biodiesel

(carburante ricavato da energia rinnovabile, estratto da oli vegetali e grassi animali) offrono prestazioni identiche, in termini di potenza e coppia, a quelle delle omologhe versioni alimentate a gasolio. I loro motori possono funzionare con miscele composte da una percentuale di biodiesel contenuto nel gasolio del 100 per cento.

I Renault Trucks D e D Wide di Airbus saranno operativi nella zona urbana di Tolosa presso il nuovissimo impianto logistico Airlog, dedicato a soddisfare le necessità logistiche dei siti di assemblaggio di Airbus nella regione e del sito produttivo a Airbus Saint-Éloi. Questi veicoli a biodiesel effettueranno i turni quotidiani tra i vari siti di produzione, tra le aziende subappaltatrici e fornitrici per raccogliere componenti da lavorare o già lavorate e trasferirle da un sito all'altro.



seguito

circa 1,5 t, è alimentato da batterie di ultima generazione agli ioni di litio, che possono essere ricaricate in sette ore a un costo di circa 2 euro al giorno. Le batterie, con una carica completa, consentono al veicolo di percorrere circa 100 km al giorno. L'elevata capacità di carico e l'ottimo funzionamento del Maxity Elettrico permettono a Greenway Services di elaborare piani logistici adeguati alle esigenze dei clienti, permettendole di ottimizzare i giri e ammortizzare i maggiori costi derivanti dall'investimento nella soluzione "all electric".

E non è tutto perché Renault Trucks e La Poste (le poste francesi) stanno perse-

buzione di posta e pacchi, veicoli a idrogeno. L'idrogeno si distingue oggi come una soluzione efficiente in grado di estendere gli ambiti di utilizzo di un veicolo elettrico, attraverso l'aumento della sua autonomia.

Quando il Maxity è in funzione, il motore elettrico asincrono da 47 kW è alimentato da due fonti energetiche complementari; la cella a combustibile è in grado di erogare una potenza massima di 20 kW e, una volta raggiunta la soglia, entrano in gioco le batterie che forniscono ulteriore energia. Quando il motore è inattivo, la cella a combustibile è disponibile per ricaricare la batteria, se necessario. Il calore liberato dalla cella viene poi riutilizzato per

è stato progettato in modo che possa svolgere due ricariche parziali durante il giorno e una ricarica totale di 7 ore durante la notte.

Altra proficua collaborazione è quella con il trasportatore Deret, con cui Renault Trucks sperimenta un D elettrico con prolungatore di autonomia alimentato da un motore termico. Con un'autonomia totale di 400 km, di cui 60 km in modalità completamente elettrica, questo veicolo di 16 tonnellate assicura l'approvvigionamento dei negozi dell'aeroporto Charles-de-Gaulle a partire dalla piattaforma logistica di Deret a Compans. Questa sperimentazione permetterà a Renault Trucks di mostrare che la tecnologia elettrica con

prolungatore di autonomia sui veicoli di medio tonnellaggio permette di ridurre del 30 per cento le emissioni di CO2, con prestazioni equivalenti a quelle di un veicolo diesel. Da un punto di vista tecnico, questo veicolo permette di abbinare una modalità zero emissioni e zero inquinamento acustico in modalità full electric su una distanza di 60 km a una modalità termica che porta la sua autonomia a 400 km, grazie appunto al prolungatore di autonomia; la ricarica delle batterie è in tempo reale.

Nel test centre de La Valbonne c'era anche il prototipo Optifuel Lab 2, il truck dove Renault Trucks riunisce le diverse tecnologie progettate per ridurre i consumi e prepa-

rare la strada per i modelli di produzione futuri. Il prototipo, realizzato sulla base di un T, succede all'Optifuel Lab 1, introdotto nel 2009. Optifuel Lab 2 presenta 20 tecnologie a bordo - tra cui pannelli solari, sistema di recupero dei gas di scarico, soluzioni aerodinamiche e limitatore di velocità adattivo - ciascuna delle quali affronta quattro temi principali legati ai consumi: gestione energetica, aerodinamica, resistenza al rotolamento e aiuti alla guida.

Dopo diversi mesi di test su strada e sui banchi prova le performance dell'Optifuel Lab 2 sono rilevanti: i consumi sono scesi del 22 per cento rispetto a un T di serie, il che significa una media di 7,2 litri per 100 km risparmiati; oltre

a una riduzione di 194 g di emissioni di CO2 per ogni chilometro percorso. Optifuel Lab 2 è arrivato a percorrere l'equivalente di circa 20mila chilometri. La velocità media è stata misurata a 72,6 chilometri orari con un carico complessivo di 33 t, che corrisponde al carico medio constatato in Europa. Veicolo laboratorio, non destinato a essere commercializzato come modello di serie, l'Optifuel Lab 2 ha dunque mantenuto le promesse.

Il progetto, sviluppato con il sostegno dell'Agenzia francese per l'Ambiente e il Controllo dell'Energia (ADEME) ha ampliato le conoscenze tecniche di Renault Trucks e anche quelle dei suoi otto partner (Plastic Omnium, Michelin, Sunpower, Renault, IFP Energies Nouvelles, CEP-Armines, the Lyon CETHIL-INSA and the Lyon Central School) per quanto riguarda le tecnologie del futuro. Grazie a questo progetto, gli ingegneri possono ora scartare o sviluppare alcune tecnologie e farle evolvere ulteriormente.

Questa conoscenza permetterà loro di adottare le più performanti e di applicarle ai veicoli di serie in modo tale da offrire modelli sempre più efficienti. Quando venne lanciato sul mercato nel 2013, il Renault Trucks T era stato equipaggiato con metà delle tecnologie utilizzate sul primo veicolo Optifuel Lab introdotto quattro anni prima.



Il Maxity alimentato con cella a combustibile funzionante a idrogeno in dotazione a La Poste.



Un D Wide alimentato a metano per servizi di igiene urbana.

guendo il loro impegno per una strategia di sviluppo a lungo termine attraverso l'introduzione, a titolo sperimentale e unico in Europa nel settore truck, di un veicolo alimentato con una cella a combustibile funzionante a idrogeno. Si tratta di uno speciale Maxity Elettrico con Mtt di 4,5 t e autonomia di 200 km; per un anno sarà testato in reali condizioni operative a Dole (Dipartimento Jura). La cella a combustibile funzionante a idrogeno è stata sviluppata da Symbio FCell. Il veicolo non genera emissioni acustiche e dallo scarico viene rilasciato solo vapore acqueo; senza contare che i 200 chilometri di autonomia lo rendono la scelta ideale per un programma quotidiano di strade urbane ed extraurbane. Per La Poste, che attualmente possiede il più grande parco al mondo di veicoli elettrici, questo esperimento è parte del continuo sforzo in corso per estendere l'autonomia della propria flotta. Da quasi un anno, nella regione Franche-Comté, sono stati testati, durante la raccolta e la distri-

risaldare l'abitacolo; ciò evita di dover consumare energia immagazzinata nelle batterie, contribuendo così a garantire maggiore autonomia. La formazione di acqua a partire dall'ossigeno nell'aria e dall'idrogeno immagazzinato nei serbatoi innesca la produzione di elettricità e calore, in base al principio inverso dell'elettrolisi dell'acqua.

Sempre in tema di veicoli elettrici e come parte della propria ricerca nel trasporto merci basata sullo sviluppo sostenibile, Renault Trucks e Guerlain stanno attualmente testando un veicolo totalmente elettrico gestito dalla Speed Distribution Logistique. Questo veicolo con Mtt di 16 tonnellate, consegna i prodotti alle boutique Maison de Parfums & Cosmétiques a Parigi. Il veicolo non produce alcuna emissione inquinante, né alcuna emissione acustica e verrà testato su tragitti di consegna di oltre 200 km. Il Renault Trucks D 100 per cento elettrico effettua, in un ciclo di utilizzo di 24 ore, più ricariche. Il suo percorso, infatti,

IL PROGETTO EDIT PUNTA A RIDURRE I CONSUMI DEL 13 PER CENTO

LA TECNOLOGIA CHE AIUTA LA DISTRIBUZIONE

Dopo Optifuel Lab 2, veicolo laboratorio che raggruppa le innovazioni tecnologiche destinate a ridurre il consumo degli autoarticolati lunga distanza, Renault Trucks prosegue le sue ricerche sui veicoli per la distribuzione e lancia il progetto EDIT (Efficient Distribution Truck) sulla base del Renault Trucks D Wide. Renault Trucks e sei partner - Valeo, Lamberet, Michelin, BeNomad, INSA di Lione (LamCoS), IFSTTAR (LICIT) - hanno lanciato il progetto per arrivare a ridurre del 13 per cento il consumo dei veicoli per la distribuzione rispetto a un veicolo di serie attuale; ciò grazie all'utilizzo di tecnologie innovative.

Il prototipo di veicolo utilizzato è un Renault Trucks D Wide Euro 6 dotato di cassone frigorifero. Il veicolo dimostrativo utilizzerà tecnologie commercializzabili entro il 2020 e per le quali ogni partner apporterà il suo know-how. Il progetto si sviluppa quindi su varie direzioni di ricerca. Per prima cosa sarà decisamente migliorata l'aerodinamica del veicolo e del cassone frigo. Successivamente, il prototipo sarà dotato di un si-



stema micro-ibrido a bassa tensione per recuperare una parte dell'energia in frenata, grazie a un dispositivo elettrico reversibile. Questo dispositivo azionerà dei sistemi ausiliari con l'energia elettrica recuperata e fornirà un supporto stabile al motore termico. Altre direzioni di ricerca riguardano la messa a punto di un nuovo sistema di assistenza alla guida. Collegato ai semafori, questo si-

stema anticipa il loro cambio di stato per definire un profilo di velocità mirato a ridurre il consumo. Inoltre, il sistema consente al conducente di scegliere l'itinerario più economico per il suo camion. Infine, il prototipo testerà nuovi pneumatici con un coefficiente di resistenza all'avanzamento più basso. Il termine del progetto EDIT e la consegna del veicolo sono previsti per il 2018.

DAF TRUCKS

Il primato di Westerlo



FABIO BASILICO
WESTERLO

Nelle Fiandre opererà il reparto verniciatura per cabine di veicoli industriali più moderno del mondo. È quello di Westerlo, cittadina belga che ospita lo storico stabilimento Daf. Il costruttore olandese vuole investire ben 100 milioni di euro in un reparto verniciatura completamente nuovo e all'avanguardia. Le prime cabine usciranno dal grande reparto verniciatura, che occupa una superficie di 25.000 mq, nella prima metà del 2017.

Daf ha aperto la fabbrica di Westerlo nel 1966; al suo interno, oltre alle cabine, vengono prodotti assali dall'inizio degli anni '70. L'attuale forza lavoro di 2.150 persone, è impegnata nella produzione di circa 500 assali e 200 cabine al giorno per la categoria di veicoli medi prodotti nelle fabbriche di Eindhoven e Leyland (Regno Unito).

Nei prossimi anni Daf prevede che la domanda di veicoli in Europa continuerà a crescere e mira a espandere la sua quota di mercato nella categoria dei veicoli pesanti

raggiungendo il 20 per cento dall'attuale 14,8 per cento. Inoltre, la Casa olandese vorrebbe espandere il suo successo oltre i confini europei. Nel realizzare questo progetto ambizioso avrà un ruolo determinante il futuro reparto di verniciatura di Westerlo. L'investimento previsto corrisponde a circa il cinquanta per cento di crescita della capacità di produzione della fabbrica di cabine. Il reparto ha una lunghezza di 144 me-

tri, una larghezza di 58 metri e un'altezza di 26 metri ed è distribuito su tre piani. Nel suo genere è il reparto più avanzato al mondo, anche grazie all'apporto assicurato dai partner Dürr ed Eisenmann, entrambi leader nel settore dei reparti verniciatura nel settore automobilistico.

Eisenmann produce attrezzature per la verniciatura a spruzzo (impianti di verniciatura a spruzzo, forni e sistemi di trasporto), mentre Dürr è

responsabile delle attrezzature di verniciatura. Tra le altre cose, il risultato desiderato sarà ottenuto anche grazie all'uso di ultramoderni robot di verniciatura che utilizzano i cosiddetti "applicatori per polverizzazione". Questi robot ruotano a velocità fino a 50.000 giri/min e consentono di ottenere la massima qualità ed efficienza e, contemporaneamente, un consumo di vernici e solventi ridotto.

Oltre alla qualità e all'efficienza, la riduzione dell'im-

patto ambientale è stato un punto fondamentale nell'ambito del progetto del nuovo reparto verniciatura di Daf. A tale scopo, sono state implementate molte soluzioni innovative, tra le quali un metodo speciale per ridurre e catturare l'inevitabile "dispersione di vernice" in fase di spruzzatura. I robot di verniciatura potranno seguire molto da vicino e con la massima precisione il profilo della cabina, con conseguente risparmio di vernice.

Daf sta investendo anche nelle più recenti tecnologie di depurazione dell'aria che fuoriesce dalla cabina di verniciatura e dai forni. L'aria viene condensata in modo tale da contenere una quantità relativamente grande di solventi che bruciano automaticamente a una temperatura di circa 700-800 gradi, senza dover aggiungere gas. Inoltre, la combustione produce energia sufficiente per riscaldare i bagni di trattamento termici. La nuova soluzione non significa soltanto un minor consumo di energia: oltre alle emissioni di CO2 molto limitate, dalla canna fumaria esce

IL COSTRUTTORE
INVESTE 100 MILIONI
DI EURO PER UN
NUOVO REPARTO
VERNICIATURA DI
WESTERLO, STORICA
FABBRICA BELGA CHE
PRODUCE CIRCA 500
ASSALI E 200 CABINE
AL GIORNO PER I
VEICOLI MEDI
ASSEMBLATI NEGLI
IMPIANTI DI
EINDHOVEN E
LEYLAND (REGNO
UNITO). IL NUOVO
REPARTO SARÀ IL PIÙ
MODERNO AL MONDO.

soltanto vapore acqueo pulito.

Il Presidente di Daf Trucks, Harrie Schippers, ha dichiarato: "Il nuovo reparto verniciatura è necessario per realizzare i nostri piani di ulteriore crescita sia all'interno che all'esterno dei confini europei. L'investimento di 100 milioni di euro per il nuovo reparto verniciatura è un'ottima notizia anche per gli oltre 2.000 dipendenti Daf di Westerlo. Dimostra la fiducia di Daf nel futuro del suo stabilimento in Belgio".

Westerlo è un valido esempio del successo dell'industria manifatturiera nelle Fiandre. "Daf è il classico esempio di come possono essere entusiasmanti i successi dell'industria manifatturiera in Europa occidentale e, più in particolare nelle Fiandre - ha infatti sottolineato il Ministro fiammingo Philippe Muyters - Ciò può essere realizzato mediante continui investimenti in materia di qualità e produttività e, elemento altrettanto fondamentale, in materia di innovazione.

In qualità di governo - continua Muyters - è nostro dovere creare un clima estremamente favorevole per tale scopo, per cui forniamo a questo investimento il nostro pieno supporto. Il nuovo reparto verniciatura che Daf intende realizzare è un impianto altamente tecnologico che si avvale di molte tecnologie avanzate, in particolare nel settore della protezione ambientale. Sono fiero che il reparto verniciatura per cabine di veicoli più moderno in Europa si troverà nelle Fiandre".



Veduta aerea del complesso di Westerlo, in Belgio, avamposto Daf in funzione dal 1966.

CF EURO 6 CON MOTORE PACCAR PX-7 DISPONIBILE NELLA NUOVA CONFIGURAZIONE

NUOVE POSSIBILITÀ CON I TRE ASSALI

Daf Trucks allarga le potenzialità d'impiego del CF. Il costruttore di Eindhoven fornisce il CF Euro 6 con motore Paccar PX-7 in diversi modelli anche con tre assali. Questa soluzione unisce capacità di carico ancora più elevata all'efficienza del motore a sei cilindri da 6.7 litri. La gamma CF con propulsore PX-7 è stata ampliata e include un nuovo modello con assale trainato sterzante da 7,5 tonnellate (ideale se il veicolo deve essere manovrato spesso in spazi ristretti) con complessivo unico montato dietro l'assale posteriore da 13 tonnellate. Questo aumenta il carico utile netto fino a quasi 19 tonnellate e consente pesi combinati fino a 32 tonnellate. Diversi modelli dotati di assale trainato con ruote gemellate sono inoltre disponibili per applicazioni pesanti.

I nuovi modelli con assale trainato posteriore sono ideali per le applicazioni di distribuzione urbana e regionale più complesse, incluso il trasporto di prodotti alimentari, materiali edili, prodotti freschi e bestiame. Tutti i



Il motore Paccar PX-7 che equipaggia il CF Euro 6 in configurazione tre assali (a destra).

nuovi modelli con l'assale trainato posteriore sono disponibili con Day Cab, Sleeper Cab e Space Cab. L'elemento in comune dei nuovi modelli è il motore Paccar PX-7 a sei cilindri da 6.7 litri con potenze di 208 kW/283 cv o



231 kW/314 cv. Un cambio manuale a nove marce è disponibile di serie e un cambio automatizzato AS Tronic a 12 marce è disponibile come optional. Per carichi utili ancora più elevati, i modelli CF a tre assali sono ancora di-

sponibili con il motore Paccar MX-11 da 10,8 litri e motore Paccar MX-13 da 12,9 litri.

La produzione dei nuovi modelli con motore PX-7 inizierà i primi di novembre ma è già possibile effettuare gli ordini.

SU STRADA/RENAULT TRUCKS T 440 T SC

Vince sulla lunga distanza



PROPRIO SULLA LUNGA DISTANZA, IL T DIMOSTRA TUTTA LA SUA EFFICIENZA. PIÙ CHILOMETRI PERCORRE, MENO CONSUMA. È QUANTO EMERGE DAL TEST DRIVE CONDOTTO A BORDO DEL T 440 T SC EQUIPAGGIATO CON MOTORE DTI 13 EURO 6 DA 323 kW DA 1.404 A 1.800 GIRI/MIN DI POTENZA MASSIMA E COPPIA MASSIMA DI 2.200 NM DA 900 A 1.404 GIRI/MIN. IN CABINA MASSIMO COMFORT, CON TANTO SPAZIO A DISPOSIZIONE GRAZIE ALLA CONFIGURAZIONE SLEEPER CAB.

FABIO BASILICO
ASSAGO

Il cielo grigio che preannuncia pioggia lascia presto il posto a un cielo variabile che tende al sereno. Siamo fortunati: il test drive al volante del Renault Trucks T 440 T SC potrà godere di condizioni meteorologiche favorevoli, ideali per testare in tutta tranquillità le qualità di questo campione della lunga distanza. Non che la pioggia lo intimidisca, tutt'altro: il T è un vero e proprio stradista e questa ennesima prova su strada dell'ammiraglia della nuova gamma della Losanga ce lo conferma una volta di più. Oggetto della nostra prova è stavolta un T 440 T SC, equipaggiato con motore DTI 13 Euro 6 da 323 kW/440 cv da 1.404 a 1.800 giri/min di potenza massima e 2.200 Nm da 900 a 1.404 giri/min di coppia massima.

Proprio sulla lunga distanza, il T dimostra tutta la sua efficienza. Più chilometri percorre, meno consuma. Basta dare un'occhiata alla tabella

riportata in queste pagine per rendersene conto: su un percorso esclusivamente autostradale, Renault Trucks consuma in media di meno nella seconda parte del percorso. Partiti dalla stazione di servizi Eni di Assago, lungo la Tangenziale Ovest di Milano, abbiamo tagliato il primo step a Piacenza, sulla A21: su un totale di 141,7 km sono stati consumati 31,298 litri di gasolio, con una media km/ di 4,527. Nella seconda parte del percorso, da Piacenza a Brescia e quindi di nuovo ad Assago, sono stati percorsi 177,1 km totali, con un consumo di 42,667 litri, pari a una media km/l di 4,150. Il risultato finale è un semplice calcolo: 318,8 km totali, 73,965 litri consumati e una media km/l di 4,310.

Dall'esterno, la combinazione autotelaio cabinato e semirimorchio si fa subito notare: oltre al T che spicca per la futuristica modernità della sua innovativa cabina dal design ricercato, colpisce l'aerodinamica del semirimorchio affusolato, studiato per asse-



Linee moderne e funzionali per la nuova cabina del T 440 T SC.

condare l'efficienza sulle lunghe percorrenze, senza pregiudicare ovviamente il volume di carico. Saliamo a bordo dove troviamo il demo driver Gaetan Fonsatti, incaricato di accompagnarci nel test drive. La Sleeper Cab (cabina profonda, tetto sopraelevato, tunnel di 200 mm) con le sue due pratiche cuccette si presenta da subito con un importante biglietto da visita: la funzionalità dello spazio messo a disposizione. La plancia avvolgente offre all'autista un'intuitiva ed ergonomica accessibilità a tutti i comandi.

Due gli elementi che, su strada, contribuiscono a rendere il T 440 particolarmente efficiente: il propulsore DTI 13 e il cambio robotizzato Optidriver. Va ricordato che l'intera gamma T è equipaggiata con i motori sei cilindri in linea DTI 11 e DTI 13 Euro 6. Per svilupparli Renault Trucks si è basata sui suoi monoblocchi Euro 5 e ha ottimizzato la tecnologia SCR, ora completata da un filtro antiparticolato che intrappola più del 95 per cento delle par-

ticelle inquinanti. Nel sistema di post-trattamento compatto il 7° iniettore permette la rigenerazione del filtro antiparticolato. Il 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 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. È il caso del T 440 oggetto del nostro test drive. 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

IL PARERE DEL DEMO DRIVER GAETAN FONSAZZI, DA 35 ANNI IN FORZA AL COSTRUTTORE DI LIONE

“LA NUOVA GAMMA SEGNA UN MIGLIORAMENTO A 360 GRADI DELL'OFFERTA RENAULT TRUCKS”

Al volante del T 440 T SC c'è Gaetan Fonsatti, da 15 anni demo driver di Renault Trucks. Cinquantatré anni, nativo di Lione, Gaetan Fonsatti lavora in Renault Trucks da 35 anni. “Prima di diventare demo driver - ci racconta - mi sono occupato di svariate cose, dalla meccanica per la produzione motori alla meccanica del veicolo, ai collaudi e altro ancora”. Sguardo fisso alla strada, Gaetan guida con provata agilità il T sull'autostrada. E

anche con motivata soddisfazione: “Da quando ho avuto la possibilità di salire a bordo della nuova gamma Renault Trucks - conferma - ho ricevuto continue impressioni positive. Il miglioramento rispetto alle generazioni precedenti della Losanga è notevole in tutti i campi: il cambio, la guida, il comfort in cabina, la potenza e le prestazioni, le dotazioni elettroniche, l'ergonomia e l'intuitività dei comandi”.

Fonsatti è quotidianamente impegnato sulle strade di tutta Europa: in un anno come demo driver percorre almeno 100mila chilometri al volante di diversi veicoli, accompagnando giornalisti specializzati e clienti e partecipando all'organizzazione di numerosi eventi: “Le dimostrazioni di guida sono molto utili - conclude il driver - perché ci permettono di illustrare direttamente sul campo le qualità del prodotto Renault Trucks”.



DESIGN, ERGONOMIA E COMFORT AL CENTRO DELL'ATTENZIONE DEI PROGETTISTI

UNA CABINA FUNZIONALE DI CUI ANDARE FIERI

Consapevoli che un conducente orgoglioso del proprio lavoro è un conducente più produttivo, che crea profitto, in Renault Trucks hanno fatto di tutto per progettare veicoli di cui i driver possano andare fieri. Ecco perché anche il design della cabina della nuova gamma è stato particolarmente curato fino a diventare un pilastro della nuova proposta di gamma. Esternamente il T, come gli altri modelli della rinnovata famiglia della Losanga, spicca per modernità, originalità e forte appeal; saliti a bordo, la configurazione Sleeper Cab del T 440 T SC della nostra prova si qualifica immediatamente per l'ottimale impostazione dello spazio. Due i pratici e comodi letti a disposizione.

La plancia avvolgente permette al conducente di avere i comandi utili a portata di

mano e grazie alle diverse dotazioni automatiche può tranquillamente e in tutta sicurezza concentrarsi sul proprio lavoro, ovvero prestare la massima attenzione alla strada. Il display principale HD 7" si accompagna allo schermo di navigazione HD 7" posizionato a destra. Il volante multifunzione permette di comandare telefono, regolatore e limitatore di velocità nonché i menu del navigatore.

Al volante c'è pure il comando del cambio robotizzato Optidriver. Le ampie possibilità di regolazione del sedile e del volante offrono al driver una posizione di guida ideale. Anche dal lato passeggero la seduta comoda e regolabile permette di affrontare confortevolmente il viaggio. La cuccetta superiore convertibile permette di usufruire di un grande spazio portaoggetti supplementare, oltre ai numerosi

vani già disponibili, di cui cinque scomparti sopra la console di cui uno con chiusura a chiave. La cuccetta inferiore pieghevole offre la sistemazione di spazi portaoggetti, compreso un frigorifero elettrico silenzioso.

L'accessibilità alla cabina e alle parti esterne del camion è stata studiata per facilitare il lavoro quotidiano dell'autista e la manutenzione del veicolo. L'apertura porte è a 85° e l'accesso a bordo è assicurato da ampi gradini allineati, antiscivolo e illuminati. Due pedane e due maniglie consentono di accedere al parabrezza per la sua pulizia. Il deflettore laterale pieghevole facilita l'accesso alla pedana posteriore della cabina, raggiungibile anche grazie a un gradino antiscivolo. Molto utile infine il bagagliaio interno/esterno che agevola il carico di bagagli pesanti.



La plancia avvolgente offre all'autista un'intuitiva ed ergonomica accessibilità a tutti i comandi.

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. Con la modalità Power inibita dopo il superamento del "punto duro" del pedale dell'acceleratore, il T 440 evita un consumo eccessivo di carburante.

Su strada il Renault Trucks T mette a frutto le innovazioni di design messe al servizio del risparmio di carburante. Il parabrezza inclinato di 12° è

parte integrante di una cabina, di forma trapezoidale (2,3 metri davanti e 2,5 m dietro per favorire il flusso d'aria), studiata per ridurre il consumo e di consentire al T di muoversi su lunghe tratte all'insegna della profittabilità. A ciò si aggiungono numerose dotazioni aerodinamiche che migliorano ulteriormente il coefficiente di penetrazione dell'aria fino al 12 per cento di performance in più rispetto alle precedenti soluzioni. Oltre al deflettore sul tetto ci sono i deflettori laterali ripiegabili, il deflettore integrato nel blocco ottico, le carenatura

re del telaio, le estensioni porta e carenatura.

L'ottimizzazione del consumo di carburante è frutto anche dell'intelligente strategia del regolatore di velocità, con tre modalità di guida selezionabili dall'autista: la prima sfrutta l'ottimizzazione del consumo grazie a Optiroll: in salita c'è una riduzione della velocità di un massimo di 3 km/h, in discesa invece scatta l'aumento della velocità di un massimo di 7 km/h. La seconda modalità riguarda il compromesso che Optiroll permette di raggiungere tra l'ottimizzazione del consumo e la velocità di cro-

ciera: in salita ciò si traduce in una riduzione della velocità di 2 km/h al massimo, in discesa in un aumento della velocità di 5 km/h al massimo. La terza opzione è il mantenimento della velocità di crociera impostata.

La visibilità è assicurata da parabrezza e retrovisori in due blocchi, costituiti da retrovisore grandangolare e principale, regolabili elettricamente, termici e auto sbrinatori. Il blocco fari è un concentrato di tecnologia: luci diurne a 4 Led, luci abbaglianti e anabbaglianti (alogeno e xenon), indicatori di direzione a 8 Led, fendinebbia e fari di svolta. Di particolare importanza, nella percorrenza autostradale, si è rivelato il sistema di avvertimento in caso di deviazione dalla corsia. In grado di intervenire con prontezza, il sistema avverte il conducente con un segnale acustico ben definito quando rileva una deviazione involontaria del veicolo dalla traiettoria.

LA CARTA D'IDENTITÀ

- Nome:** T 440 T SC
- Cognome:** Renault Trucks
- Configurazione:** T4x2 autotelaio cabinato + semirimorchio.
- Cabina:** Sleeper Cab
- Motore:** DTI 13, diesel 6 cilindri in linea, iniezione alta pressione (2.400 bar) tramite iniettori pompa, 24 valvole, alberi a camme in testa, distribuzione posteriore, sovralimentazione tramite turbo compressore. Cilindrata: 12,8 l. Carburante: gasolio. Potenza max: 323 kW/440 cv da 1.404 a 1.800 giri/min. Coppia max: 2.200 Nm da 900 a 1.404 giri/min. Livello emissioni: Euro 6. Sistema post-trattamento compatto: 7° iniettore, catalizzatore, FAP, SCR.
- Cambio:** Optidriver AT 2412E, frizione automatizzata.
- Rallentatore:** Optibrake+ (382 kW a 2.300 giri/min), rallentatore idraulico Voith (450 kW-3.250 Nm).
- MTT:** 18 t.
- MTC:** 44 t
- Freni:** a disco ventilati.
- Sospensioni:** anteriore e posteriore pneumatica.
- Pneumatici:** Michelin Xline Energy Z/D 315/70 R22.5.
- Serbatoio gasolio:** 450 litri.
- Serbatoio AdBlue:** 64 litri.
- Dotazioni:** EBS comprendente ABS, antiscivolo ruote ASR, Drag torque control (controllo coppia in fase di scalata), Hill Start Aid, controllo traiettoria e sistema antiribaltamento ESC, assistenza alla frenata d'emergenza AFU, luci d'arresto d'emergenza EBL; Eco Cruise control; sistema di avvertimento in caso di deviazione dalla corsia.



Il T 440 T SC e sopra uno dei dettagli posteriori dell'aerodinamico semirimorchio.

Assago (stazione servizio Eni) - Piacenza (Tang. Ovest Mi, A7, A21)



Km 141,7 Litri 31,298 Media 4,527 km/l

Piacenza - Brescia - Assago (stazione servizio Eni) (A21, A35, Tang. Esterna Mi, A1, Tang. Ovest Mi)



Km 177,1 Litri 42,667 Media 4,150 km/l

Risultato finale



Km 318,8 Litri 73,965 Media 4,310 km/l

SCANIA

Nuova sfida per Stefano Fedel

L'INGEGNERE TRENINO, NELLA CASA DEL GRIFONE DAL 1996, DOPO UN PERCORSO COSTITUITO DA TAPPE IMPORTANTI, LASCIA ITALSCANIA PER RICOPRIRE IL RUOLO DI AMMINISTRATORE DELEGATO DI SCANIA EAR (EAST ADRIATIC REGION), CON IL COMPITO DI SVILUPPARE ULTERIORMENTE IL MERCATO DALLE CONCRETE POTENZIALITÀ ESPANSIVE DI SLOVENIA, CROAZIA, SERBIA, BOSNIA ERZEGOVINA, MONTENEGRO, MACEDONIA, KOSOVO E ALBANIA. "ABBIAMO LE CARTE IN REGOLA PER SFRUTTARE APPIENO L'ENORME POTENZIALE COMMERCIALE DI QUESTI MERCATI", Afferma Stefano Fedel.

MAX CAMPANELLA
TRENTO

Un'estate memorabile, quella del 2015, per l'ingegner Stefano Fedel, 45 anni, che prima di pensare a vacanze al mare o giorni spensierati in un paradiso di montagna ha dovuto occuparsi di uno dei "traslochi" che rappresentano un punto di svolta fondamentale nella carriera professionale di un manager. Dal 1996 in Scania, arrivato come Assistente alla Direzione Ricambi, dopo un percorso costituito da tappe importanti e tutte di crescita nella Casa del Grifone, a partire dall'ultimo quadrimestre di quest'anno Stefano Fedel assume l'incarico di Amministratore delegato di Scania EAR (East Adriatic Region), con il compito di sviluppare ulteriormente il mercato in Slovenia, Croazia, Serbia, Bosnia Erzegovina, Montenegro, Macedonia, Kosovo e Albania. Il suo attuale ufficio è dislocato a Lubiana, nella capitale slovena, dove si è trasferito con moglie e figli di 12, 10 e 5 anni.

Un ruolo, quello di numero uno di Scania Est Europa, che il management del costruttore svedese ha deciso di affidare a un manager italiano, riconoscendo il valore del lavoro di gruppo - elemento che rappresenta un focus dell'Amministratore delegato di Italscania Franco Fenoglio - e apprezzando nel contempo l'esperienza maturata da Stefano Fedel. Una laurea in Ingegneria dei materiali conseguita all'Università di Trento, città dov'è nato e cresciuto, dopo nove anni in Direzione Ricambi dal 2005 al 2010 Fedel ricopre il primo ruolo di responsabilità all'interno del reparto After Sales: cinque anni intensi al termine dei quali arriva la promozione ad Amministratore delegato di Scania Milano, ruolo ricoperto dal 2010 al 2012. In quegli anni Stefano Fedel è protagonista di una profonda opera di riorganizzazione al termine della quale nasce praticamente una Scania Milano tutta nuova.

Contemporaneamente, dal



Stefano Fedel, Amministratore delegato di Scania EAR (East Adriatic Region)

2009 al 2012, viene nominato Presidente dei Direttori Post Vendita Scania dell'Europa Sud occidentale, ruolo che lo porta per la prima volta alle dirette dipendenze della Casa Madre di Sodertalje.

Nel 2013 il rientro a Trento: il settore del trasporto vive una profonda crisi e il nuovo Amministratore delegato di Italscania, Franco Fenoglio, vuole al suo fianco manager in grado di affrontare la sfida proponendo un forte cambiamento, nuove azioni, nuove modalità di pensare e organizzare il lavoro. Nel caso delle concessionarie, l'obiettivo del nuovo capo di Italscania è costituire una Rete al passo con i tempi che cambiano, in modo da poter tornare a crescere. La scelta cade su Stefano Fedel, che Fenoglio chiama a sé come Direttore Sviluppo Rete e Vendita Ricambi, con il difficile compito di supportare lo sviluppo della rete di vendita e

assistenza in quel momento di cambiamento economico e strutturale del mondo del trasporto. Nasce da questi pre-

supposti l'ammodernamento in ottica proattiva, con l'introduzione, anche, di molteplici strumenti innovativi e

informatici, del rapporto verso la clientela. Nel mezzo alcuni riconoscimenti internazionali, come il Premio Erik Nillson Memorial Scholarship, consegnato a Fedel nel 2008 nella City Hall di Stoccolma, coreografia della cena di gala in occasione della consegna dei premi Nobel.

Ora lo attendono mercati culturalmente differenti da quello italiano ma allo stesso modo ricchi di stimoli sotto vari punti di vista. "Mi appresto - sottolinea Stefano Fedel - a vivere un'esperienza stimolante e arricchente anche dal punto di vista culturale. Scania ha intravisto notevoli prospettive di sviluppo anche per quest'area e, credo, che le mie esperienze sommate a quelle dei miei prossimi colleghi ci permetteranno di sfruttare appieno l'enorme potenziale commerciale di questi mercati".

Qual è il bagaglio di competenza ed esperienza che porta con sé a Lubiana? "L'esperienza che ho vissuto in questi anni in Italscania - risponde il manager del Grifone - è stata unica, in particolare gli ultimi tre anni di lavoro al fianco di Franco Fenoglio, che mi ha insegnato a mettere in pratica quello che spesso rappresenta solo uno slogan: essere vicini al clien-

te, considerare il cliente sempre in primo piano, le sue esigenze, le sue caratteristiche e le eventuali necessità che derivano dal tipo di attività che egli svolge: una caratteristica che deve appartenere alla Casa costruttrice, al distributore, al concessionario. È questo il valore più importante, al quale aggiungerei che ogni titolare di ciascuno dei dealer con i quali ho lavorato mi ha insegnato qualcosa, grazie a relazioni interpersonali consolidate, che oggi posso considerare storiche".

Qual è la prima analisi del nuovo mondo del quale si sta occupando? "Nell'area EAR - spiega l'ingegner Stefano Fedel - dalla Slovenia alla Croazia, dalla Bosnia alla Serbia il veicolo industriale è già una realtà: vi sono aziende di trasporto professionali che operano in questi territori, molte delle quali provenienti dall'Europa Occidentale. Nel resto dei Paesi il potenziale è tutto da sviluppare, molto dipende dalla stabilità economica e politica ma la tendenza nel futuro è all'insegna della crescita. La presenza dei porti sull'Adriatico lascia prevedere la crescita del volume delle merci che, raggiunte le sedi portuali, dovranno poi essere trasportate per la distribuzione".



Scania è sempre all'avanguardia sul fronte dell'offerta ecologica con la proposta di veicoli alimentati a gas naturale.

DANIEL DUSATTI NEO DIRETTORE SVILUPPO RETE E VENDITA RICAMBI

FENOGLIO: "È LA CONFERMA DELL'ECCELLENZA DEL PERCORSO INTRAPRESO"

Una squadra forte ha bisogno di persone preparate e motivate. Per questo la nuova avventura di Stefano Fedel, neo Amministratore delegato di Scania EAR (East Adriatic Region), rappresenta un successo personale e, allo stesso modo, anche di Italscania.

"La filosofia aziendale, la Casa Scania - spiega Franco Fenoglio, Amministratore delegato di Italscania - poggia i capisaldi delle fondamenta sul valore delle persone e sulla loro capacità di valorizzare le risorse umane con le quali collaborano per raggiungere, assieme, l'obiettivo del continuo miglioramento. La promozione di Stefano Fedel è la conferma del percorso di eccellenza da noi intrapreso, e dimostra la forza della squadra di Italscania. Lo ringraziamo e gli auguriamo un futuro ricco di soddisfazioni".

A raccogliere il testimone da Stefano Fedel come Direttore Sviluppo Rete e Vendita Ricambi è Daniel Dusatti. Nei 13 anni



Daniel Dusatti, Direttore Sviluppo Rete e Vendita Ricambi Italscania

trascorsi all'interno della Direzione Vendita Veicoli di Italscania, si è dedicato alla formazione dei venditori, allo sviluppo di sistemi informatici di supporto alla vendita, per poi ricoprire per molti anni la funzione di Responsabile Vendite Dirette a cui sono seguiti due anni a stretto contatto con il territorio e con la clientela, impegnandosi nel ruolo di Area Manager e Responsabile Vendite Grandi Flotte.

Nell'ultimo quadrimestre di quest'anno ha inizio per lui una nuova sfida. "Dopo molti anni nei quali ho approfondito la conoscenza della rete soprattutto sotto l'aspetto della vendita dei veicoli - dichiara Daniel Dusatti - ora ho l'opportunità di collaborare con le concessionarie e officine Scania per supportarle nelle loro esigenze organizzative, commerciali e di sviluppo a 360 gradi. Senza dimenticare il post vendita, divenuto ormai, con tutti i suoi servizi, tassello indispensabile all'interno del processo di vendita dei veicoli".

3%

L'eccellente economia dei consumi di Scania Streamline viene ulteriormente migliorata del 3%



Nuovo Scania Eco Roll

Nuovo Scania 450 Euro 6 SCR

Nuovo fuel-saving oil

Retarder Intelligente

Sempre più avanti.

LE NUOVE FRONTIERE DELL'ECONOMIA DEI CONSUMI

MIGLIORAMENTO CONTINUO

Per Scania ogni dettaglio è importante e rientra in quel processo di miglioramento continuo che è alla base del suo agire. Grazie a questo approccio sono stati introdotti aggiornamenti e novità in grado di ridurre di un ulteriore 3% il consumo di carburante.

EFFICIENZA COMPROVATA

L'efficienza nei consumi dei veicoli Scania è comprovata dalla realtà. L'esperienza diretta dei clienti e le prove su strada organizzate dalle più autorevoli riviste di settore dimostrano che Scania è all'altezza delle sue promesse.*

ECONOMIA OPERATIVA TOTALE

Scania pone al centro del suo impegno la redditività dei propri clienti. Questo si ottiene grazie a veicoli efficienti, realizzati su misura per la missione a cui sono destinati e con servizi personalizzati, offerti da una rete di vendita e di assistenza capillare.



* Le più autorevoli riviste di settore europee testimoniano l'efficienza dei consumi dei nostri veicoli. Verificate personalmente collegandovi al sito: www.scania.com/moveforward



SCANIA

www.scania.it



MERCEDES-BENZ VEICOLI SPECIALI

L'energia della Stella viene da Unimog e Atego

MERCEDES-BENZ ITALIA SI È AGGIUDICATA LA GARA PER LA FORNITURA DI BEN 48 VEICOLI PER LA MANUTENZIONE DELLA RETE ELETTRICA IN DOTAZIONE ALL'ENEL. ENTRANO COSÌ A FAR PARTE DELLA FLOTTA DEL PIÙ GRANDE OPERATORE ELETTRICO ITALIANO 40 UNIMOG U218 CON PIATTAFORMA SCORPION 15 OIL&STEEL E 8 ATEGO 4x4 CON GRU PM 20 SP E CASSONE FISSO.

VALENTINA MASSA
ROMA

Il Settore Veicoli Speciali di Mercedes-Benz Italia ha messo a segno un importante contratto di fornitura. Mercedes-Benz Italia si è infatti aggiudicata la gara per la fornitura di ben 48 veicoli per la manutenzione della rete elettrica in dotazione all'Enel. Entrano così a far parte della flotta del più grande operatore elettrico italiano 40 Unimog U218 con piattaforma Scorpion 15 Oil&Steel e 8 Atego 4x4 con gru PM 20 SP e cassone fisso.

NESSUN OSTACOLO PER UNIMOG

Elevate capacità in fuoristrada e una versatilità unica fanno di Unimog il mezzo ideale per raggiungere, in tutte



le stagioni e in ogni condizione di utilizzo, le zone più impervie e inaccessibili del territorio e ripristinare linee elettriche interrotte da eventi cli-

matici o ambientali come frane o abbondanti nevicate. Una nuova conferma della grande fiducia riposta da Enel nei Veicoli Speciali della

Stella. Questa nuova fornitura andrà, infatti, a potenziare la flotta Mercedes-Benz a disposizione del gestore energetico nazionale che conta già



Unimog in missione su un terreno innevato; in centro un Mercedes-Benz Atego 4x4 con gru e in alto un altro degli Unimog di Enel.

to Maurizio Pompei, Managing Director Truck Mercedes-Benz Italia - Ma il grande merito di questo e dei tanti successi degli ultimi anni lo dobbiamo a manager come Guido Corradi, che si è distinto per la professionalità e la passione che ha saputo trasmettere ai nostri clienti dal primo giorno in azienda, nel 1979, fino a oggi".

VERSATILITÀ SENZA CONFINI

Prima che Unimog facesse il suo ingresso nel parco mezzi di Enel, per avvicinare i luoghi critici e difficilmente accessibili le squadre di pronto intervento erano costrette a faticose marce a piedi, portando sulle spalle le scale e tutto il materiale necessario alle riparazioni.

"Lì dove i mezzi tradizionali si devono arrendere, entra in gioco il nostro Unimog - ha commentato Guido Corradi, Responsabile Veicoli Speciali Mercedes-Benz Italia - Un veicolo inarrestabile, in ogni condizione di clima e terreno, dotato di una straordinaria versatilità. Valori universalmente riconosciuti che da sempre distinguono Mercedes-Benz, azienda che porto nel cuore, cui ho dedicato 36 anni della mia vita, vivendo in prima persona una buona parte dei successi di Unimog".

Tutti gli Unimog verranno consegnati solo dopo che gli operatori Enel avranno effettuato un corso di addestramento alla guida specifico per il fuoristrada, preparato ad hoc dal team di trainers di Mercedes-Benz Italia. Oltre a Unimog, nel corso delle prove pratiche realizzate in diversi ambiti territoriali, gli operatori Enel hanno apprezzato le doti di estrema compattezza di Atego con passo di 3.560 mm. L'elevata manovrabilità e la generosa coppia del moderno ed efficiente motore quattro cilindri da 238 cavalli consentono, infatti, al veicolo così configurato di muoversi agevolmente sia nei percorsi urbani che in fuoristrada.

70 Unimog U20, 220 Atego e 150 Sprinter, oltre a 2 Unimog U500L con piattaforma isolata a 3.000 v.

"Portiamo a casa un nuovo importante risultato che premia la qualità dei Veicoli Speciali della Stella - ha dichiara-

IL MONDO DEI TRASPORTI

MENSILE DI POLITICA, ECONOMIA, CULTURA E TECNICA DEL TRASPORTO

DIRETTORE RESPONSABILE
Paolo Altieri - paolo.altieri@vegaeditrice.it

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

DIREZIONE, REDAZIONE E AMMINISTRAZIONE
Via Ramazzotti 20 - 20900 Monza
Tel. 039/493101 - Fax 039/493103
info@vegaeditrice.it
www.ilmondodeitrasporti.com

SEDE LEGALE
Via Stresa 15 - 20125 Milano

EDITORE Vega Editrice

PRESIDENTE Luisella Crobu

DIRETTORE EDITORIALE Cristina Altieri

CONDIRETTORE EDITORIALE Vincenzo Lasalvia

PUBBLICITÀ

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

PROMOZIONE Piero Ferrari

IMPAGINAZIONE E FOTOCOPOSIZIONE
Varano, Busto Garolfo (Milano)

STAMPA
Reggiani spa, Brezno di Bedero (VA)

Il Mondo dei Trasporti è registrato presso il Tribunale di Milano numero 327 del 4/5/1991 - Abbonamento annuo: Italia Euro 50,00, estero: Euro 150,00 - Banca d'appoggio: UniCredit Banca - Agenzia Muggiò; Codice IBAN: IT 21 V 02008 33430 000041141143 - Poste Italiane Spa - Sped. in Abbonamento Postale - D.L. 353/2003 (conv. in L. 27/02/2004 N. 46) Art.1, comma 1, DCB Milano - Distribuzione GE.MA Srl: Burago di Molgora (MB).

NUOVO

NEW FRIGOLINE PRO

**OFFERTA DI VEICOLI
"TELAIO-CABINA"**

1 → 100 m³

**Il frigo
dei professionisti**



TELAIO CABINA MOVANO



LAMBERET Spa
Tél. +39 0331 814 998
info@lamberet.it

 **LAMBERET**

www.lamberet.it

ITALIANA RIMORCHI

Wielton: i giorni del coraggio

ANNO DA INCORNICIARE PER IL GRUPPO POLACCO, CHE METTE A SEGNO DUE IMPORTANTI GOAL: L'ADESIONE UFFICIALE DEI MARCHI CARDI, VIBERTI E MERKER, GRAZIE A UN ACCORDO CHE PREVEDE L'ACQUISTO DEI MACCHINARI DELLO STABILIMENTO DI TOCCO DA CASAURIA; L'AVVIO DELLA PARTNERSHIP CON FRUEHAUF, LEADER NEL MERCATO FRANCESE. IN DUE O TRE ANNI L'AZIENDA SARÀ IN GRADO DI PRODURRE OLTRE 16MILA PEZZI E, CONTANDO SULLE PREVISIONI DI CRESCITA DEL MERCATO EUROPEO DEI SEMIRIMORCHI, RAGGIUNGERE IL SUO OBIETTIVO: DIVENTARE LA TERZA INDUSTRIA EUROPEA DEL SETTORE.

MAX CAMPANELLA
VARSAVIA

Sgomita, pretende il suo spazio nel settore (dato in forte crescita a cavallo della ripresa dell'economia europea). In quest'ultimo trimestre dell'anno il Gruppo Wielton, produttore polacco nonché uno dei principali d'Europa, si presenta agli appuntamenti dell'industria dei semirimorchi forte di due importanti colpi andati a segno: l'adesione dei marchi Cardi, Viberti e Merker alla controllata Italiana Rimorchi e l'ufficiale avvio della partnership con Fruehauf, leader nel mercato francese.

Va così delineandosi la strategia espressa a chiare lettere (e in un fluente italiano, grazie ai suoi trascorsi nel Gruppo Fiat) da Thomas Hajek, Vice presidente di Wielton: "Con l'operazione Wielton-Fruehauf e l'operazione Italiana Rimorchi, i numeri del terzo polo del semirimorchio in fase di realizzazione sono decisamente ampi. Con questi due traguardi raggiunti sottolineiamo la nostra determinazione nel diventare il terzo costruttore di semirimorchi in Europa, con potenzialità produttive di oltre 15mila veicoli l'anno. Con i marchi Wielton, Fruehauf, Merker, Cardi e Viberti, il Gruppo Wielton gestisce oggi un portafoglio di prodotti e servizi di rete unico in Europa, in grado di soddisfare le elevate esigenze locali e globali dei clienti".

Dopo aver presentato, lo scorso aprile al Salone Transpotec di Verona, l'accordo con CIR (Compagnia Italiana Rimorchi), che ha dato vita alla società Italiana Rimorchi, controllata da Wielton, il gruppo polacco ha definitivamente acquisito i principali asset della CIR, inclusi i marchi Cardi, Merker e Viberti, i macchinari dello stabilimento di Tocco



Thomas Hajek, Vice presidente di Wielton

da Casauria, in provincia di Pescara, la struttura commerciale e quella tecnica. Grazie a questa operazione, Wielton è pronta a sviluppare ulteriormente le potenzialità dei tre marchi sul mercato europeo, espandendone le capacità di vendita e sviluppando nuovi prodotti all'interno del gruppo.

"I marchi Cardi, Merker e Viberti - afferma Andrea Bettini, Direttore Generale di Italiana Rimorchi - hanno un grande potenziale e il nostro partner polacco Wielton ha deciso di investire per garantire un'ulteriore crescita nei prossimi anni. Siamo felici di entrare a far parte del Gruppo Wielton per le nuove opportunità di sviluppo che ci consente: assieme ai nuovi partner saremo in grado di offrire nuovi prodotti, innovativi dal punto di vista tecnico e assolutamente competitivi da quello

economico, ma anche di promuovere con maggiore forza i marchi di riferimento nel mercato italiano".

Un ottimismo che si basa sui primi risultati di quest'anno nella fase di "affitto", ovvero tra la presentazione dell'accordo e l'acquisizione definitiva degli asset. "Abbiamo ricevuto dai clienti - aggiunge Andrea Bettini - feedback positivi sui semirimorchi prodotti in partnership con Wielton. Oggi - continua Bettini - alla luce della concretizzazione di quanto avviato mediante l'acquisto definitivo da parte di Wielton dei marchi, saremo in grado di offrire alla clientela un'offerta ancora più completa in termini di prodotto e di assistenza, oltre a consolidare ulteriormente una realtà aziendale laddove il blasone dei marchi ne avesse bisogno".

Dopo l'accordo Cresce la presenza sul mercato francese

L'operazione Wielton-CIR si aggiunge a quella conclusa lo scorso maggio con Fruehauf, leader nel mercato francese con una quota di mercato pari al 44 per cento. Fruehauf impiega in Francia 400 persone e produce annualmente oltre 4mila rimorchi e semirimorchi: i profitti della compagnia si aggirano sui 2-3 milioni l'anno, con un fatturato che supera i cento milioni di euro. Anche Fruehauf dispone di attrezzature moderne, che utilizza per prodotti destinati principalmente al mercato francese.

In base all'accordo, Wielton acquisisce il 65,31 per cento di Fruehauf con una transazione di 9,5 milioni di euro. L'accordo prevede anche un'opzione per l'acquisto del restante 34,69 per cento alla fine del 2017 a una cifra di 6,6 milioni di euro, più un bonus in base alle performance di Fruehauf.

"La partnership strategica tra Wielton e Fruehauf - spiega Andrzej Szczepek, Presidente del Consiglio di Gestione di Wielton - rappresenta un cambiamento importante nel mercato europeo dei semirimorchi. Wielton è leader di mercato in Polonia, Fruehauf in Francia: gli impianti moderni e la collaborazione tra i team tecnici rappresentano insieme un grande potenziale di sviluppo e innovazione".

Fruehauf continuerà a produrre prodotti a marchio Fruehauf nello stabilimento di Auxerre: l'intesa raggiunta con Wielton prevede l'ampliamento della presenza sul mercato francese e l'apertura di nuove opportunità per quanto riguarda l'export. L'accordo è stato firmato dopo aver ottemperato a tutti i passi previsti dalla normativa francese. La transazione è finanziata al 20 per cento dal Gruppo Wielton con fondi propri. Il resto è stato finanziato da un pool di banche: Bank BGZ, BNP Paribas e Bank Gospodarstwa Krajowego. L'accordo prevede il mantenimento e l'uso del marchio Fruehauf, lo sviluppo della gamma del costruttore francese e un investimento sullo stabilimento di Auxerre per modernizzare ed espandere la capacità produttiva.

L'OPERAZIONE WIELTON-CIR NEI DETTAGLI

ACQUISITE LE LINEE DI SALDATURA E CATAFORESI

Nel dettaglio, l'operazione Wielton-CIR prevede l'acquisizione da parte di Italiana Rimorchi dei marchi Cardi, Viberti e Merker dalla CIR (Compagnia Italiana Rimorchi). Tre marchi che in Italia sono sinonimo di qualità e affidabilità e che in passato erano in grado di superare quote di mercato del 20 per cento sul totale dei semirimorchi immatricolati nel Bel Paese. Oggi il potenziale di vendita dei tre marchi si traduce in una quota di mercato pari al 15-20 per cento. Ma si conta soprattutto sulle previsioni di crescita del mercato italiano dei semirimorchi, che secondo gli analisti dovrebbe tornare tra gli 8.500 e i 10mila pezzi venduti l'anno.

"L'acquisizione degli asset di CIR - afferma Mariusz Golec, Amministratore delegato del Gruppo Wielton - è il secondo passo dopo la costituzione della nuova partnership con Fruehauf. Entrambe le mosse rappresentano, quest'anno, punti chiave della nostra strategia. Ora dovremo affrontare le sfide legate all'integrazione di tutti questi asset in



Mariusz Golec, Amministratore delegato del Gruppo Wielton

un'organizzazione a livello di gruppo. Ma siamo ben preparati per la realizzazione di questo progetto. Questo è il miglior momento per imprimere un ulteriore sviluppo a un'azienda come Wielton".

Tra i macchinari acquisiti spiccano le linee di saldatura robotizzate, una linea di cataforesi completamente automatizzata per la protezione delle componenti dall'usura, un moderno impianto di verniciatura e un certo numero di linee di produzione. Le tre aziende italiane hanno una storia importante alle spalle: Cardi è nata nel 1919, Viberti nel 1922, Merker nel 2000. Un patrimonio di esperienze, dinamicità e know-how che Italiana Rimorchi ha in programma di valorizzare, da un lato rilanciando sul mercato i tre marchi con il loro emblema originale, dall'altro mantenendo in Italia il cuore produttivo: i semirimorchi continueranno a essere prodotti nello stabilimento di Tocco da Casauria, progettati da tecnici italiani e con il supporto di una rete commerciale italiana.

TU E LA STRADA, UNA COSA SOLA

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



SMART ^{FLEX}

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

SMART ^{FLEX} AH31



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

SMART ^{FLEX} DH31



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

HANKOOK
driving emotion

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

hankooktire-eu.com/it



Simona Pilone, responsabile OEM di Allison Transmission

ALLISON TRANSMISSION

Perfette per Expo, ideali per la città

PER LA MANIFESTAZIONE MONDIALE IN CORSO A MILANO, AMSA, CHE GESTISCE IL CICLO INTEGRATO DEI RIFIUTI, HA ACQUISTATO NUOVI MEZZI IVECO A GAS NATURALE E BIOMETANO ALLESTITI CON LE TRASMISSIONI COMPLETAMENTE AUTOMATICHE DEL PRODUTTORE STATUNITENSE, PARTICOLARMENTE EFFICIENTI CON LE TRAZIONI ALTERNATIVE E IN GRADO DI FAVORIRE IL COMPITO DEI VEICOLI DELLA MUNICIPALIZZATA MILANESE. OBIETTIVO: UNA RACCOLTA RIFIUTI DAVVERO SOSTENIBILE.

MATTEO GALIMBERTI
MILANO

Una città in fibrillazione. Circa 100mila visitatori al giorno. Expo 2015 non è solo un evento storico per Milano; è anche un'enorme sfida per Amsa, azienda milanese che gestisce il ciclo integrato dei rifiuti, la pulizia delle strade e i servizi ambientali della città. Per affrontare e superare questa sfida, con l'inizio di Expo sono entrati in operatività 55 nuovi mezzi Iveco. Daily, Eurocargo e Stralis utilizzati per la pulizia stradale delle zone centrali di Milano, la raccolta rifiuti nelle zone limitrofe a Expo e la raccolta dell'umido. Di questi, ben 33 (spazzatrici e compattatori medi Eurocargo e compattatori pesanti Stralis) sono allestiti con trasmissioni comple-

tamente automatiche Allison, che vanno ad aggiungersi ai 400 veicoli con gli automatici Allison già in flotta.

AUTOMATICI PER LA SOSTENIBILITÀ

Coerentemente con il tema di Expo 2015 - la sostenibilità - i mezzi sono tutti a trazione alternativa; l'abbinamento agli automatici Allison consente di sfruttare al meglio il combustibile, notoriamente meno scattante allo spunto: grazie al convertitore integrato che moltiplica la coppia e trasferisce la potenza alle ruote in maniera continua e dolce, prestazioni e produttività sono sempre al massimo livello, anche con coppie motore ridotte. "I principali vantaggi legati all'utilizzo di trasmissioni



I principali vantaggi legati all'utilizzo di trasmissioni automatiche sono relativi alla ridotta necessità di manutenzione.

automatiche - spiega l'ingegner Mauro Colombo, Responsabile Ingegneria e Manutenzione Automezzi di Amsa - sono relativi alla ridotta necessità di manu-

tenzione in confronto a cambi meccanici o robotizzati, soprattutto per la mancata presenza della frizione, considerato l'impiego "Stop & go" degli auto-

mezzi stessi. Per noi è fondamentale avere automezzi efficienti e che necessitino di limitati interventi manutentivi, oltre che efficaci per il servizio stesso. I guasti e le rotture incidono molto sul rischio di alterare la programmazione del servizio svolto e i risultati operativi".

GRANDE COLLABORAZIONE CON AMSA

Una scelta tecnologica voluta anche per offrire la massima continuità di servizio in un momento così topico per il capoluogo meneghino. "Con Amsa - afferma Simona Pilone, responsabile OEM di Allison Transmission - abbiamo un rapporto di altissima collaborazione. L'ingegneria di Amsa ha una grande lungimiranza tecnologica e abbiamo più volte collaborato per la messa a punto di soluzioni dedicate, a volte anche create appositamente perché non in produzione nello standard dei costruttori. In Amsa c'è una grande curiosità di apprendere e migliorare e questo è di stimolo anche a noi a fare del nostro meglio".

Efficienza e sostenibilità sono valori irrinunciabili per Amsa, tanto più in occasione di un evento così importante come Expo. "Ci siamo preparati per tempo per Expo, sia nell'organizzazione del servizio operativo, sia per l'acquisto di attrezzi, attrezzature e automezzi necessari. Tutto - aggiunge l'ingegner Colombo - è stato predisposto con netto anticipo per poter essere pronti entro l'inizio della manifestazione. E

tutto procede correttamente come previsto: siamo molto soddisfatti del lavoro che stiamo svolgendo". Sostenibilità dunque ma anche soddisfazione degli autisti. "La mia esperienza con le trasmissioni Allison - racconta Luigi Franza, monoperatore del servizio raccolta umido Grandi Utenze - è senz'altro molto positiva. Le sto utilizzando da almeno cinque anni e non ho mai avuto problemi. Il mezzo è maneggevole e perfetto per le numerose manovre richieste nelle vie molto strette di Milano centro, dove si deve stare attenti al traffico, anche pedonale; disponendo di questo automatismo, che elimina il problema del cambio manuale, si è più concentrati nella guida e meno stanchi a fine giornata".

PIÙ EFFICIENZA IN MENO TEMPO

La raccolta nelle grandi città deve confrontarsi spesso con problemi legati alle strade strette e affollate e agli esigui spazi di manovra. "Grazie all'elettronica dei nostri cambi completamente automatici - conclude l'ingegner Pilone - possiamo assicurare all'operatore un controllo totalmente e realmente progressivo alle basse velocità, laddove i tradizionali cambi e frizioni rendono complessa la gestione del veicolo. In media, i veicoli equipaggiati con le nostre trasmissioni completano il proprio percorso con un tempo inferiore del 10% rispetto agli altri mezzi. Con costi di manutenzione estremamente ridotti e tempi di fermo macchina quasi azzerati".

VEICOLI ANTINCENDIO E DI SOCCORSO: ALLISON FA LA DIFFERENZA

AFFIDABILITÀ AL TOP E NESSUN RISCHIO PER LA FRIZIONE

Come quello della raccolta rifiuti, anche il settore dei veicoli antincendio e di soccorso è foriero di esempi pratici dei vantaggi che derivano dall'utilizzo delle trasmissioni completamente automatiche. Il Salone Interschutz 2015 ha rappresentato per Harald Rosenauer, Area Manager Europa Occidentale e Centrale di Allison Transmission, l'occasione per consegnare simbolicamente a Siegfried Geisler, Comandante del corpo Vigili del Fuoco Volontari Zell am Ziller, in Austria, le chiavi di un nuovo veicolo MAN TGS equipag-

giato con una trasmissione Allison 4000. "Potere contare su prestazioni senza compromessi è fondamentale - ha dichiarato Siegfried Geisler - I nostri volontari devono potersi fidare del loro veicolo ed essere in grado di controllarlo al meglio. Abbiamo specificato un cambio automatico Allison, perché questa è la trasmissione su cui possiamo contare per arrivare più velocemente sul luogo dell'emergenza, anche in condizioni operative difficili".

Quando sono in gioco delle vite, il termine affidabilità acquisisce un significato

di prim'ordine. "Nei cambi Allison - precisa Manlio Alvaro - il convertitore di coppia rimpiazza la frizione, che è invece utilizzata nei cambi manuali e automatizzati. Il convertitore è virtualmente non soggetto ad usura ed agisce da smorzatore, attenuando gli shock trasferiti alla catena cinematica durante il lancio del veicolo. Inoltre il suo fattore di moltiplicazione raddoppia, di fatto, la coppia motore allo spunto, assicurando prestazioni eccezionali su forti pendenze o terreni difficili, come ad esempio su tratti fuoristrada".

"Con le nostre trasmissioni - continua Alvaro - i cambi marcia avvengono sempre sotto coppia. Questo vuol dire maggiore accelerazione e risparmiare secondi preziosi in caso di emergenza".

"In questo settore - aggiunge il manager torinese - come in molti altri, le trasmissioni completamente automatiche Allison vengono scelte per la loro efficienza impareggiabile. Affidabilità e prestazioni - conclude Manlio Alvaro - sono i motivi per cui i nostri cambi sono preferiti dai professionisti che operano nell'antincendio e che hanno assoluto bisogno di potersi fidare del proprio mezzo, in ogni situazione possibile".

GOLDENGAS

Mezzo secolo di sfide

SPETTACOLO PIROTECNICO, VIDEOMAPPING E LO CHEF STELLATO MORENO CEDRONI. COSÌ IL GRUPPO MARCHIGIANO HA FESTEGGIATO IL 50° ANNIVERSARIO: UN EVENTO D'ECCEZIONE NELLA SPLENDIDA CORNICE DELLA ROTONDA A MARE DI SENIGALLIA, IN PROVINCIA DI ANCONA. PROTAGONISTA INDISCUSSO FRANCO PETROLINI, FIGLIO DI UN ARTIGIANO SENZA "PAPERONI" IN FAMIGLIA, CHE CINQUE DECENNI FA DIEDE VITA A UN'AZIENDA CHE CONTINUA A INVESTIRE SUL SUO FUTURO.



MAX CAMPANELLA
SENIGALLIA

Mezzo secolo di storia, 50 anni di progresso, 50 anni di successi. La famiglia Petrolini ha voluto celebrare l'importante traguardo del Gruppo Goldengas con un party esclusivo, riservato ai partner aziendali, in una location d'eccezione come la Rotonda a Mare di Senigallia. Gli ospiti sono stati accolti al pon-

tile da un'installazione a grandi portali illuminati a Led per gustare un aperitivo di benvenuto con giochi di luci sul mare. All'interno, tavoli allestiti finemente per la cena di gala curata dallo chef stellato Moreno Cedroni, che ha deliziato i palati degli ospiti con portate originali e abbinamenti inconsueti in un tripudio multisensoriale di sapori e colori. La serata è stata allestita dalla band di Stefano Si-

gnoroni, cantante, compositore, musicista e intrattenitore eclettico che ha ripercorso musicalmente le tappe fondamentali del gruppo marchigiano nato nel 1965. Un percorso proposto anche attraverso le video interviste proiettate durante la serata e ripreso nel discorso finale del fondatore e attuale Presidente Franco Petrolini, che ha ricordato gli esordi, i primi successi, le difficoltà, le soddi-

sfazioni di una scelta lungimirante fatta 50 anni fa - investire nel Gpl quale fonte di energia pulita - e a oggi ancora molto attuale. "È un'occasione straordinaria: avere tutti al mio fianco per festeggiare mezzo secolo mi riempie di gioia e tanta, tanta soddisfazione", ci confida Franco Petrolini, 78 anni. Lo incontriamo sulla Terrazza resa famosa da Fred Bongusto, al suo fianco come sempre la moglie

Silvia, mentre gli "eredi" della gloriosa tradizione - i figli Federico, Amministratore delegato, l'ingegner Corrado, Responsabile tecnico, e Francesca, Responsabile amministrativo - sono sparsi tra la folla alle prese con collaboratori, clienti, fornitori. In realtà in quel di Senigallia a festeggiare la famiglia Petrolini è un po' l'intera comunità - a dimostrarlo la presenza di numerosi amministratori pubblici attuali e delle passate legi-

un fatturato consolidato di circa 200 milioni di euro, 300 stazioni di servizio e circa 600 addetti. Ma qual è il segreto di tale, inarrestabile successo? "Nel tempo - spiega Franco Petrolini - abbiamo diversificato l'attività nel settore petrolifero, interessandoci di altri settori dell'economia nazionale: l'ultimo esempio è Goldenenergy per il mercato dell'elettricità e del metano, un'azienda destinata a svilupparsi e a rappresenta-



Franco Petrolini, Presidente della Goldengas

slature - che legge in quel gala esclusivo, in una festa divertente e uno show emozionante, il risultato dell'impegno, dei sacrifici ma anche e soprattutto della straordinaria lungimiranza di un marchigiano doc come Franco Petrolini: partito da zero nel 1965 ("Avevo solo vent'anni e un diploma in tasca, niente Paperoni in famiglia ma tanta voglia di fare"), oggi guida una società importante, affermata nel settore petrolifero, presente quasi ovunque nelle regioni d'Italia (mancano per ora Calabria, Sicilia e Liguria). E che supera la crisi continuando la sua attività d'espansione, archiviando il 2014 con

re una riserva strategica a fronte di eventuali difficoltà nel settore petrolifero".

L'evento celebrativo del mezzo secolo di Goldengas si è concluso con uno splendido spettacolo pirotecnico, durato oltre 10 minuti, al quale hanno potuto assistere i numerosi cittadini e turisti accorsi sul lungomare per l'occasione: fuochi sparati dalla spiaggia antistante la Rotonda a Mare che hanno illuminato le acque e spalancato gli occhi dei visitatori, emozioni e suggestioni proseguite con lo show di videomapping proiettato sulla facciata della Rotonda ristrutturata, simbolo della comunità senigalliese.

THERMO KING SLXe

Soluzioni gradite all'Europa

Nei primi tre mesi di commercializzazione sono state vendute oltre 500 unità di refrigerazione SLXe per semirimorchi compatibile con il refrigerante di nuova generazione R-452A.



Importante affermazione commerciale per Thermo King, marchio di Ingersoll Rand e produttore di sistemi di controllo della temperatura destinati al settore dei trasporti per molteplici applicazioni mobili. In Europa, nei primi tre mesi di commercializzazione sono state vendute oltre 500 unità di refrigerazione SLXe per semirimorchi, la prima soluzione di trasporto refrigerato compatibile con il refrigerante a basso potenziale di riscaldamento globale (GWP) di nuova generazione R-452A.

"Thermo King è stato il primo produttore a introdurre il nuovo refrigerante R-452A nel trasporto con controllo della temperatura - afferma Karin De Bondt, Vicepresidente Thermo King Europa, Medio Oriente e Africa - Siamo lieti di osservare che il settore sta rispondendo positivamente al nostro impegno verso la riduzione delle emissioni di gas serra. La presenza di oltre 500 unità sul campo dimostra che vi è un buon livello di adozione della soluzione R-452A e che i clienti richiedono prodotti a elevate prestazioni e opportunità per ridurre il proprio impatto ambientale".

Le nuove unità per semirimorchi SLXe sono uno dei primi prodotti della gamma EcoWise creata da Ingersoll Rand, una linea di prodotti che utilizzano refrigerante destinato all'industria e alla climatizzazione e

sono stati progettati per ridurre l'impatto ambientale grazie appunto a refrigeranti di nuova generazione, altamente efficienti e con un basso potenziale di riscaldamento globale (GWP).

Il refrigerante di ultima generazione DuPont Opteon XP44 (R-452A) ha un potenziale di riscaldamento globale (GWP) inferiore di circa il 50 per cento rispetto agli attuali refrigeranti. Le unità riducono ulteriormente l'impatto ambientale grazie a una serie di miglioramenti innovativi di Thermo King, tra cui: serpentine del condensatore microcanale, che consentono una carica ridotta di refrigerante e minimizzano il rischio di perdite; funzionamento silenzioso con un pacchetto acustico appositamente progettato che riduce la creazione dell'energia acustica e la contiene alla fonte, permettendo all'unità di raggiungere livelli di rumorosità pari o inferiori a 60 dB(A) in un raggio di 7,5 metri; sistemi di controllo geofencing brevettati, per passare automaticamente alla modalità a bassa rumorosità quando si accede a una zona controllata.

Nei prossimi mesi Thermo King offrirà i medesimi vantaggi e allargherà l'offerta di prodotti con refrigerante R-452A alle sue numerose soluzioni di trasporto per autocarri in Europa, Medio Oriente e Africa.

AUTOCLIMA

Partnership di primo livello

L'azienda di Cambiano continua la sua offensiva mettendo a segno accordi con i costruttori OE di veicoli commerciali. Presentata la soluzione per il Peugeot Boxer in regime ATP.



Continua l'offensiva di Autoclima con gli accordi sottoscritti con i costruttori OE di veicoli commerciali. Con Nissan Italia è stato perfezionato l'accordo in essere già da moltissimi anni per la fornitura di climatizzatori contenuti nella linea Accessori Originali Nissan per l'aftermarket che prevede ora anche la fornitura e il montaggio, a carico del personale qualificato Autoclima e presso le sedi dei vari concessionari che ne fanno richiesta, di sistemi per veicoli con allestimenti speciali, come per esempio quelli adibiti al trasporto di prodotti farmaceutici. La scorsa primavera Autoclima ha invece siglato l'accordo con Renault Italia che, durante il suo lungo Business Boustier Tour in Italia, ha presentato Autoclima tra i propri fornitori consigliati per gli allestimenti dedicati al trasporto farmaci, in collaborazione con Car Fibreglasse, e per il trasporto merci a temperatura controllata, in collaborazione con New Royal Plastic.

Risale invece a giugno l'accordo con Opel Italia, che ha inserito Autoclima tra gli allestitori riconosciuti e di conseguenza ha inserito i prodotti dell'azienda piemontese dedicati al trasporto farmaci o in regime ATP tra quelli compresi nella promozione in vigore sul Combo, dando così al concessionario interessanti agevolazioni alla vendita. Da rimarcare infine la presentazione, in collaborazione con

Onnicar, della soluzione ufficiale Peugeot Boxer in regime ATP, illustrata lo scorso aprile al Transpotec di Verona, che ha riscontrato un forte interesse tra il pubblico del Salone.

Le attenzioni di Autoclima si rivolgono anche al mondo dei veicoli pesanti con soluzioni pensate per venire incontro alle esigenze delle aziende di trasporto e dei trasportatori professionali. La società di Cambiano ha messo a punto la seconda soluzione per il nuovo Volvo FH del proprio condizionatore da stazionamento Fresco: dopo il modello Back con proposta specifica per il veicolo svedese che non può alloggiare un modello a botola (il tettuccio apribile è infatti diventato un'uscita di emergenza funzionale), è ora disponibile anche il modello Fresco Top specifico. Con l'articolata gamma di condizionatori da parcheggio Fresco Autoclima è stata la prima azienda a intuire la necessità degli utenti e a sviluppare un autentico condizionatore che funziona a motore spento; il prodotto ha evidenti benefici: riduzione del consumo di carburante e delle emissioni di CO2 in quanto i mezzi stazionanti in sosta non necessitano più di mantenere il motore acceso; certezza di un sano riposo, dal momento che l'autista può godere appieno della sua cabina, in un ambiente gradevole e vivibile; più sicurezza sulle strade con stress e stanchezza ridotte.

MICHELIN

Scelta motivata

NON HA DUBBI ROCCO MUSOLINO, AMMINISTRATORE DELEGATO DELLA MUSOLINO TRASPORTI DI SAN GREGORIO, IN PROVINCIA DI REGGIO CALABRIA. NEI CONFRONTI DELLA CONCORRENZA GLI PNEUMATICI MICHELIN VINCONO SU TUTTI I FRONTI, SOPRATTUTTO NELLA RIDUZIONE DEI CONSUMI DI CARBURANTE, CON UN RISPARMIO MEDIO PER VEICOLO VALUTATO NEL 4 PER CENTO ANNUO, SU PERCORRENZA MEDIA DI 70MILA KM.

GUIDO PRINA
SAN GREGORIO

Gli utilizzatori premiano la qualità premium di Michelin. Nelle severe condizioni di utilizzo che solitamente caratterizzano l'attività di una moderna azienda di trasporti, gli pneumatici sono chiamati a svolgere un ruolo fondamentale per la profittabilità, incidendo in particolare su una voce di costo assai rivelante per gli operatori del trasporto: il carburante. Testimonial d'eccezione della vincente soluzione Michelin è Rocco Musolino, Amministratore delegato della Musolino Trasporti di San Gregorio, in provincia di Reggio Calabria. "La Musolino Trasporti - ci dice l'Amministratore delegato - ha 50 dipendenti tra personale viaggiante, officina e personale amministrativo. In azienda, oltre al sottoscritto che svolge la funzione di Amministratore delegato e di Responsabile Gestione Servizi, lavorano



Rocco Musolino, Amministratore delegato Musolino Trasporti



della normativa 561/2006 - conferma Rocco Musolino - I nostri clienti del Sud Italia sono prevalentemente del settore ortofrutticolo, quelli del Nord Europa sono del settore alimentare secco e fresco. I nostri punti di forza sono: puntualità nella consegna e rispetto delle tempistiche contrattuali, gestione pallet e prontezza di intervento e supporto al cliente in caso di problematiche da noi risolvibili".

Di quanti mezzi disponete? "Abbiamo 35 bilici frigoriferi, 2 autotreni, 1 motrice. Per poter assicurare un servizio impeccabile ai nostri clienti investiamo molto in tecnologia. I nostri mezzi sono monitorati con attrezzature all'avanguardia per la tele sorveglianza, con la possibilità di controllo da remoto della temperatura e localizzazione del mezzo". Un'azienda così esigente lo è in tutti gli ambiti, pneumatici compresi. "La maggioranza dei nostri mezzi - precisa Musolino - è equipag-

negli anni per capire che cosa poteva offrire la concorrenza, ma non abbiamo ottenuto gli stessi vantaggi offerti dalla Casa francese. In più, possiamo contare sulla consulenza del personale tecnico, molto reattivo e presente".

"Gli pneumatici - continua Rocco Musolino - giocano un ruolo molto importante nella nostra attività. Devono essere robusti e affidabili, durare a lungo offrendo performance costanti nel tempo e sicurezza per chi guida e per il carico. Un'altra attesa è che contribuiscano ad abbattere una voce di costo molto alta: il carburante".

Sul versante del contenimento dei costi del carburante, la Musolino Trasporti ha operato in modo intelligente e previdente. "L'anno scorso - spiega Musolino - abbiamo effettuato una prova con 4 trattori Volvo FH 460 e 4 semirimorchi Schmitz di recente immatricolazione. Due trattori e i relativi rimorchi sono stati equipaggiati con pneumatici Michelin XLine e gli altri due con pneumatici premium della concorrenza. Dopo una percorrenza media di circa 70mila km abbiamo rilevato un risparmio medio di gasolio a favore dei veicoli equipaggiati con pneumatici Michelin del 4 per cento. Se consideriamo che i nostri mezzi percorrono annualmente circa 150mila km e consumano circa 50mila litri di gasolio, l'utilizzo degli pneumatici XLine Energy ci permette di risparmiare 2.000 litri di carburante per veicolo, che significano circa 60mila litri in meno di gasolio l'anno. Questi risultati hanno confermato la validità della nostra scelta".



Gli pneumatici Michelin XLine Energy hanno permesso alla Musolino Trasporti di risparmiare 2mila litri di gasolio per veicolo.



mia sorella, che si occupa di amministrazione e contabilità, e mio cognato in qualità di responsabile informatico IT. Il core business del-

l'azienda sono i trasporti completi a temperatura controllata in tutto il territorio europeo". La Musolino Trasporti si

distingue per l'elevata attenzione riservata alla clientela. "Ci teniamo a garantire l'assoluta puntualità verso il cliente, sempre nel rispetto

giata con pneumatici Michelin. Il legame con Michelin è nato quando è stata fondata la Musolino Trasporti. Abbiamo testato altri prodotti

Hankook Uefa Europa League tempi supplementari

Hankook Tire ha annunciato il prolungamento del contratto di sponsorizzazione con la UEFA Europa League. Il produttore di pneumatici premium sarà uno dei partner ufficiali della prestigiosa competizione per altri tre anni, fino alla fine della stagione 2017-2018. Hankook ha iniziato il suo impegno con la UEFA Europa League nel 2012. Le attività di sponsorizzazione sportiva - parte integrante della strategia di marketing nella regione - hanno contribuito all'aumento rispettivamente del 13 e del 6 per cento della brand awareness e della preferenza di marca da parte dei clienti sul mercato europeo.

Hankook beneficerà della maggiore visibilità del marchio, ad esempio sui led banner a bordo campo negli stadi, sui backdrops utilizzati per le interviste ai calciatori e in occasione delle conferenze stampa ufficiali della UEFA. Diversamente da



quanto avvenuto nel precedente ciclo di sponsorizzazione, le pubblicità Hankook sui led banner a bordo campo saranno visibili dalla fase a gironi fino alla finale.

192 squadre di 54 paesi parteciperanno a ogni stagione della UEFA Europa League, dai turni di qualificazione fino alla finale della rispettiva stagione. Dalla fase a gironi alla finale si tengono 205 partite, per determinare i vincitori di uno dei trofei calcistici europei più prestigiosi. Con un pubblico medio nelle settimane delle partite di 69 milioni di spettatori televisivi nel corso della competizione e con la trasmissione in 200 paesi e territori in tutto il mondo, il marchio Hankook godrà di una visibilità mondiale.

"La UEFA Europa League - spiega Ho Youl Pae, COO di Hankook Tire Europe - rappresenta l'abbinamento perfetto per il motto di Hankook Driving Emotion. Hankook e la UEFA Europa League sono sinonimo di passione per prestazioni premium e entusiasmo travolgente per l'eccellenza nei rispettivi "sport". Mentre la UEFA Europa League è la più grande competizione per le squadre d'Europa, che riunisce giocatori internazionali di talento e grandi squadre, la missione di Hankook è quella di fornire ai propri clienti degli pneumatici premium sviluppati con le più recenti tecnologie innovative, al fine di regalare loro le migliori esperienze di guida possibili in qualsiasi momento. Assieme, Hankook e la UEFA Europa League regalano le emozioni e l'entusiasmo del calcio ai tifosi delle regioni dell'Europa e della CSI, veicolando la passione per le prestazioni e per la correttezza nello sport. Per questo siamo molto lieti di annunciare oggi il prolungamento di questo partenariato vincente per altre tre stagioni".

DALLA CALABRIA ALL'EUROPA SULLE ROTTE DEL TRASPORTO

UNA TRADIZIONE CHE AFFONDA LE RADICI NEGLI ANNI '60

A San Gregorio, in provincia di Reggio Calabria, ha il suo quartier generale un'azienda che incarna il meglio dell'imprenditoria del Meridione d'Italia. La Musolino Trasporti Srl è una realtà concreta fin dagli anni Sessanta del secolo scorso. L'azienda calabrese della famiglia Musolino si occupa di trasporti a carico completo con temperatura controllata in Italia e nel resto d'Europa, a cui si aggiunge il servizio di trasporto a carico completo di merci generali. "La storia più recente dell'azienda - spiega l'Amministratore delegato Rocco Musolino - ha inizio circa quarant'anni fa, con l'acquisto del primo automezzo frigorifero, ma l'attività nasce qualche anno prima, nel 1966/67, con automezzi cassonati.

Le scelte imprenditoriali adottate nel corso degli anni hanno orientato l'azienda verso una decisa specializzazione nel settore trasporti in regime di temperatura controllata, al servizio di aziende leader, in ambito nazionale e internazionale". Con un fatturato cresciuto in modo sostanziale negli ultimi anni, la Musolino Trasporti guarda con giustificato ottimismo al futuro. Le prospettive di crescita del

volume d'affari puntano su elementi chiave come la logistica integrata, il groupage in ambito regionale e nazionale, l'incremento del settore distribuzione in Calabria e Sicilia, l'incremento del trasporto merci generali. "L'azienda - aggiunge Musolino - ha individuato da tempo nei sistemi di gestione della qualità gli strumenti più efficaci per il miglioramento degli standard qualitativi dei servizi. Il Sistema Qualità è operativo in tutti i processi aziendali e controlla, oltre alle performance, i tempi di realizzazione delle stesse. Gli sforzi della direzione e di tutte le risorse umane impiegate mirano ad aumentare la trasparenza della nostra struttura organizzativa nei confronti dei clienti, allo scopo di far percepire il più possibile la logica e lo spirito delle nostre scelte nell'ottica del raggiungimento di economie comuni. In sintesi, abbiamo stabilito regole ben precise e le rispettiamo. La nostra azienda ha certificato il proprio Sistema di Gestione Qualità in riferimento alla norma Internazionale UNI EN ISO 9001 Edizione 2000 (Vision 2000)".

Il parco macchine è costituito da automezzi di moderna concezione e di recente fabbricazione,

equipaggiati con attrezzature specifiche che ne fanno una flotta affidabile e funzionale. Altro capitolo importante la sicurezza delle merci trasportate, "garantita da sistemi di controllo satellitare di provata efficienza, ultimamente migliorata dal controllo singolo su trattore e semirimorchio. Una centrale operativa esterna autorizzata dal Ministero a far intervenire tempestivamente le forze dell'ordine, monitorizza la nostra flotta 24h su 24 per 365 giorni l'anno. Via internet il nostro ufficio controlla tutti i mezzi con localizzazioni automatiche ogni 5 minuti permettendoci di stabilire l'esatta posizione del veicolo con la massima precisione. Allo stesso modo controlliamo la temperatura del frigo grazie a delle sonde appositamente installate su ogni furgone. Ogni anomalia riscontrata da specifici sensori viene immediatamente trasmessa come segnale di allarme a noi e alla centrale operativa e trattata come emergenza".

"Usufriamo - conclude Rocco Musolino - di scarico dati veicolo e conducente da remoto, con possibilità di organizzare ottimamente i viaggi nel rispetto delle ore di guida".

LA TUA REDDITIVITÀ IL NOSTRO OBIETTIVO



DAF
vi aspetta ad
Ecomondo
Pad A7
Stand 061

DAF **TRANSPORT
EFFICIENCY**

DAF conosce la tua attività e sa bene quanto sia importante l'efficienza per te. Questo è il motivo per cui offriamo delle soluzioni di trasporto avanzate, veicoli dall'elevata affidabilità e costi di esercizio ridotti. Offriamo inoltre una vasta gamma di servizi per garantire la massima disponibilità del veicolo. DAF sarà presente ad Ecomondo dal 3 al 6 Novembre 2015 presso RiminiFiera. Vi aspettiamo allo stand DAF per mostrarvi la nostra ultima novità!

UN'EFFICIENZA MIGLIORE INIZIA OGGI STESSO

Contatta il tuo concessionario DAF oppure visita il sito www.daftrucks.it

MINORE
CONSUMO DI CARBURANTE



MAGGIORE
DISPONIBILITÀ DEL VEICOLO



MINORI
COSTI DI ESERCIZIO



MAGGIORE
RITORNO PER CHILOMETRO



MINORE
IMPATTO AMBIENTALE



DRIVEN BY QUALITY

TRUCKS | PARTS | FINANCE

WWW.DAFTRUCKS.IT

DAF

A PACCAR COMPANY

BRIDGESTONE

Tutti orientati al "Boss"

CLIENTE FINALE AL PRIMO POSTO PER I MIGLIORI RIVENDITORI TRUCK & BUS DEL PRODUTTORE NIPPONICO, CHE SI SONO RITROVATI AL PRIMO WORKSHOP "BRIDGESTONE PARTNER", MARCHIO LANCIATO QUESTA PRIMAVERA AL SALONE AUTOPROMOTEC DI BOLOGNA. "OBIETTIVO DEL NETWORK È ABBASSARE IL COSTO TOTALE DI POSSESSO DELLE FLOTTE, CREANDO ANCORA PIÙ VALORE PER GLI AUTOTRASPORTATORI", SPIEGA LORENZO PICCINOTTI, MARKETING MANAGER DI BRIDGESTONE EUROPE SOUTH REGION.



Chi è

Lorenzo Piccinotti, classe 1972, nato a Milano ma cresciuto a Tortona, in provincia di Alessandria, una laurea in Economia e Commercio, arriva in Bridgestone nel 2007 assumendo il ruolo di Marketing Manager Italia (Consumer e Commercial). In seguito alla suddivisione delle business unit, nel 2012 assume il ruolo di Marketing Manager Commercial South Europe. Manager sportivo con la passione per corsa e calcio, è tifoso del Milan ed è sposato con Monica, con la quale vive nel capoluogo meneghino.

Total Tyre Care, destinato alle flotte diventa oggi la strategia di ogni Bridgestone Partner con l'obiettivo di "prenderci totalmente cura del cliente". Una rivoluzione passata anche dall'ultra selezione dei partner, che dai 120 del network Truck Point passano agli attuali 85 (coprendo uniformemente tutto il territorio italiano): una "scrematura" all'insegna della qualità, vagliata analizzando infrastrutture, preparazione del management, sostenibilità nel lungo periodo, utilizzo degli strumenti informatici forniti dalla Casa Madre, orientamento alle flotte; in sintesi l'idoneità a sposare la strategia Bridgestone e portarla avanti nel tempo. "Non c'è interesse - ha ribadito Lorenzo Piccinotti con determinazione - andare alla ricerca del massimo numero di punti vendita ma piuttosto consentire lo sviluppo del sell-out: i rivenditori che fanno parte del network possono espandere la propria attività, aprire nuove sedi e in queste fasi ricevono tutto il supporto possibile da parte di Bridgestone".

NETWORK PROTAGONISTA

Il concetto di Partnership passa inoltre dal coinvolgimento dei membri stessi del network, chiamati a esprimere il loro parere. Durante i workshop i rivenditori hanno potuto condividere opinioni e interagire con il personale Bridgestone, affrontando temi di forte interesse: le future evoluzioni dei segmenti di mercato, il ricostruito, l'innovazione, le soluzioni di business. "Obiettivo primario - afferma Andrea Marconcini, Director Commercial Products di Bridgestone Europe South Region - è soddisfare il cliente finale e creare le condizioni di un business profittevole per tutta la filiera. Dopo il lancio del network Bridgestone Partner ad Autopromotec, non poteva mancare un momento d'incontro con tutti i nostri clienti Partner. Sono molto soddisfatto dell'alta partecipazione sia dal punto di vista numerico sia per quanto riguarda l'interesse che ha suscitato il contenuto del nuovo programma. C'è un'unità d'intenti tra Bridgestone e i propri Partner e il modo migliore di raccogliere le sfide che abbiamo di fronte a noi è la massima collaborazione tra produttore e rete e il valore che insieme riusciamo a offrire al cliente finale".

MAX CAMPANELLA ATENE

Dopo il lancio del nuovo network avvenuto ad Autopromotec 2015, la divisione Truck & Bus di Bridgestone South Region ha organizzato ad Atene il primo meeting di lavoro Bridgestone Partner invitando tutti i membri del nuovo network provenienti da Italia, Romania e Bulgaria. Circa 200 invitati, tra clienti e management Bridgestone, si sono dati appuntamento per condividere le scelte strategiche e iniziare a lavorare in partnership per un futuro sempre più di successo.

Durante il workshop, Bridgestone ha presentato i contenuti del programma del network, evidenziando ancora una volta l'importanza di soddisfare pienamente le esigenze del cliente finale (The Boss), soprattutto nell'attuale contesto di mercato che impone un aggiornamento degli attuali modelli di business.

"Oggi - spiega Lorenzo Piccinotti, Marketing Manager di Bridgestone Europe South Region - la nuova strategia multimarchio, l'utilizzo combinato degli pneumatici Bridgestone e Bandag (nuovi e ricostruiti), gli innovativi sistemi di monitoraggio come il Toolbox e il TPMS e l'approccio consulenziale del personale Bridgestone si uniscono al servizio professionale e di qualità fornito dal network Bridgestone Partner creando ancora più valore per le flotte di autotrasporto. Obiettivo del network è abbassare il costo totale di possesso delle flotte e massimizzare tutti gli asset che mette a disposizione Bridgestone".

Bridgestone punta molto sul concetto di "partnership", come del resto si evince dalla stessa denominazione del brand: "Bridgestone Partner", evoluzione del Network Truck Point con il quale, sin dagli Anni Novanta, il produttore nipponico ha puntato



Il meeting **Bridgestone Partner** di Atene con ospiti provenienti da Italia, Romania e Bulgaria.

l'attenzione ai trasportatori. Il risultato odierno non è però un mero "re-branding" di quel vecchio concetto. "L'esigenza di un profondo cambia-

mento - ha precisato Lorenzo Piccinotti - nasce dalla rivoluzione avviata da Bridgestone Group che mette il cliente al centro della nostra strategia.

Nel contempo volevamo un brand che beneficiasse della forza del marchio Bridgestone puntando sul concetto di partnership. Il programma

IN ESCLUSIVA NEI PUNTI VENDITA BRIDGESTONE PARTNER

A COMPLETARE LA FAMIGLIA ARRIVANO GLI PNEUMATICI DAYTON

Di pari passo con l'evoluzione del network di rivenditori e nel solco del programma Total Care rivolto alle flotte, Bridgestone nella seconda parte di quest'anno ha avviato una strategia multibrand: oltre agli pneumatici Bridgestone e Firestone i rivenditori Bridgestone Partner commercializzano in esclusiva gomme a marchio Dayton, brand finora riservato al segmento delle vetture.

"Per i nostri Partner - precisa Lorenzo Piccinotti, Marketing Manager di Bridgestone Europe South Region - si tratta di un'arma potentissima, con la quale proporranno ai clienti finali una gamma in grado di coprire tutti i segmenti: con gli pneumatici Bridgestone si continuerà a soddisfare una



clientela che richiede, per i propri mezzi, esclusivamente gomme premium, in grado di favorire alti livelli di performance; prodotti innovativi, sempre al passo con i tempi per i quali Bridgestone è marchio noto nel mondo. Con gli pneumatici Firestone si va a soddisfare una clientela che si rivolge al segmento cosiddetto Good, che dalle gomme richiede prestazioni standard, ovvero un prodotto caratterizzato da un ottimo mix qualità/prezzo. Con il ventaglio di pneumatici Dayton andiamo a coprire la fascia bassa con un prodotto tutto orientato al prezzo". Lo stesso claim di lancio della nuova gamma parla più che chiaro: "Essential Performance".

"Con performance essenziali -

puntualizza Lorenzo Piccinotti - intendiamo basso prezzo senza rinunciare a caratteristiche di buona durata, ad esempio vuol dire carcassa ricostruibile, elemento decisivo per il business dei clienti. Dayton - conclude il manager del produttore nipponico - rappresenta una novità assoluta, che ben si colloca nella strategia di Total Care. Si tratta di un indiscutibile elemento di valore per il network che, ne sono certo, porterà a risultati importanti sul piano delle vendite e contribuirà a raggiungere il nostro obiettivo: fare in modo che ogni Bridgestone Partner diventi punto di riferimento per il cliente finale, qualunque sia il tipo di attività di trasporto che egli esercita".

"Il network Bridgestone Partner - aggiunge Lorenzo Piccinotti - rappresenta un progetto molto importante nel nostro impianto strategico. A dimostrazione di questo, subito dopo aver presenziato ad Autopromotec con uno stand totalmente incentrato sui programmi Truck & Bus, abbiamo voluto investire nel workshop di Atene invitando tutti i membri del network, nessuno escluso. Il nostro piano a medio-lungo termine prevede investimenti, nuovi tool, nuova organizzazione marketing per offrire una proposta di valore che soddisfi pienamente sia la nostra rete sia il cliente finale".

Non solo business ovviamente: dopo il workshop di lavoro c'è stato anche tempo per un team building che ha visto otto team confrontarsi e gareggiare tra di loro in dieci divertenti prove di abilità. E il giorno successivo un po' di relax alla scoperta della bellezza di Egina, isola greca situata nel golfo Saronico.

Iveco con



BEATO CHI HA IL DAILY.



TUO IN 3 ANNI A
TASSO ZERO

OFFERTA VALIDA SU TUTTA LA GAMMA DAILY
FINO AL 31/10/2015.

**MASSIMA POTENZA
DELLA CATEGORIA
205 CV**

**MASSIMA COPPIA
DELLA CATEGORIA
470 NM**

**MASSA TOTALE
A TERRA
FINO A 7,2 T**

**MIGLIORE PER
PORTATA UTILE
FINO A 4,9 T**



“Nell’edizione più competitiva di sempre il nuovo IVECO DAILY è stata la prima scelta dei 23 membri della Giuria, in rappresentanza delle più prestigiose testate specializzate in veicoli commerciali in Europa e Russia”

J. Sweeney, Presidente International Van Of The Year

NUOVO DAILY. L'ITALIA CHE VINCE.

Numero verde

800-800288

IVECO

WWW.IVECO.IT

Offerta valida su tutta la gamma Daily, valida fino ad esaurimento scorte fino al 31/10/2015. Esempio su valore di fornitura 25.000€, leasing a 36 mesi, anticipo 10%, valore residuo 1%, rata mensile 651€ al mese comprensivo di Polizza Furto e Incendio, Tasso Leasing 0%. Spese pratica, Iva, trasporto e messa su strada escluse. Salvo approvazione Iveco Capital (CNH Industrial Capital Europe S.A.S.). Fogli informativi disponibili presso le concessionarie aderenti. Immagine a puro scopo illustrativo. Messaggio pubblicitario con finalità promozionale.

VEICOLI COMMERCIALI

INTERVISTA A LUCA PETITTI, BRAND MANAGER RENAULT VEICOLI COMMERCIALI

“Puntiamo a una leadership a doppia cifra”

IL NEO TIMONIERE DELLE ATTIVITÀ DI RENAULT ITALIA NEL SETTORE DEI VEICOLI COMMERCIALI HA ESPERIENZA E DETERMINAZIONE PER PORTARE AVANTI CON SUCCESSO IL LAVORO DEL SUO PREDECESSORE GIOVANNI PORTANOVA. "IO E LA MIA SQUADRA - Afferma - abbiamo come obiettivo quello di consolidare la leadership Renault tra gli importatori, puntando al traguardo dei 10.000 veicoli commerciali venduti nel 2016".

PAOLO ALTIERI
PARIGI

Due debutti agli inizi di settembre a Parigi: quello del pick-up Alaskan Concept e quello di Luca Petitti nel suo nuovo ruolo di Brand Manager della Divisione Veicoli Commerciali nell'ambito di Renault Italia. È lui l'uomo che ha raccolto l'eredità di Giovanni Portanova e che dunque ha il compito di guidare la nuova offensiva italiana della Losanga in un mercato che per fortuna ha ripreso slancio dopo i lunghi anni di difficoltà.

Romano, nato il 17 giugno 1973, Luca Petitti unisce alla giovane età una grande passione per il suo lavoro. Sportivo da sempre, con una vera predilezione per il nuoto agonistico che divide con la passione per le due ruote e ovviamente per il mondo automobilistico, Petitti ha assunto da giugno la nuova carica dopo una variegata e altamente formativa esperienza all'interno dell'organizzazione della Losanga in Italia.

Laurea in Economia e Commercio conseguita all'Università di Tor Vergata a Roma nel 1998, Petitti ha iniziato a lavorare come consulente nella revisione dei conti alla Ernst & Young dove è rimasto per due anni. Entra in Renault nel 2001 e come primo incarico viene inserito per due anni nella direzione vendite per gestire la parte finanziaria delle concessionarie. Nel 2003 viene nominato sales manager per la Lombardia con sede a Milano, maturando nuove esperienze. Richiamato in sede a Roma nel 2006, Luca Petitti si occupa fino al 2008 di post-vendita per quanto riguarda la parte relativa alla politica di servizio e comunicazione, per passare poi per un anno all'incarico prima di capo area e poi di responsabile nazionale al settore dei veicoli d'occasione, cui seguono due anni come fleet manager per il Centro Italia. Con il primo giugno di quest'anno arriva l'importante nomina a Brand Manager Veicoli Commerciali.

“Io e la mia squadra formata da due collaboratori altrettanto determinati e appassionati - racconta il dottor Petitti - abbiamo come obiettivo quello di consolidare la leadership Renault tra gli importatori. Quest'anno abbiamo quasi raggiunto il 9% (8,9 per cento di quota al 30 giugno, su tutti i canali di vendita) e l'obiettivo per il prossimo futuro è proprio la doppia cifra unitamente al consolidamento e al mantenimento della leadership”. Intanto il 2014 di Renault VC è stato soddisfacente, come conferma lo stesso Petitti: “È stato un anno molto buono per noi,

con un incremento della quota di mercato grazie alle 2.000 unità che abbiamo immatricolato in più. Quest'anno chiuderemo intorno a 9.000 pezzi e per il 2016 vogliamo superare le 10mila unità”.

Affrontare le sfide del mercato non è facile e ancora più difficile è farlo puntando sempre al primato. Ne è cosciente Luca Petitti a cui non manca una buona dose di realismo unitamente alla capacità, e alla dote, della visione futura. “Se mi chiedono cosa sia per me il veicolo da lavoro - continua - dico che il veicolo da lavoro deve assolutamente appassionare perché è un mezzo complesso e perché si opera in un mercato difficile, altamente professionale. I clienti sono gli utilizzatori e bisogna imparare molto, ascoltarli e prestare la massima attenzione alle loro esigenze, al fine di proporre soluzioni che possano soddisfarli e convincerli al meglio. Quindi bisogna avere molta passione per il veicolo commerciale per poter alla fine studiare quello di cui ha bisogno ogni singolo cliente. Bisogna infine capire quali siano i punti di forza che servono ai clienti per la loro attività”.

ESPERIENZA PROFESSIONALE

Qual è la strategia per portare il cliente sul vostro marchio in una realtà in cui i veicoli quasi si assomigliano tutti? “La strategia - risponde Luca Petitti - deve essere il fornire al cliente una esperienza da cliente professionale, perché ha bisogno di un prodotto confacente ai propri bisogni, che sia bello, comodo e consumi poco. Da un lato c'è la tecnolo-

gia che ci assiste e dall'altro dobbiamo avere una rete di concessionari specialisti, che oltre a vendere fornisca consulenza al cliente. Ed è molto importante la totalità dei servizi: avere un ricambio in officina il pomeriggio dopo che lo si è ordinato al mattino è un vantaggio, avere un veicolo sostitutivo è un vantaggio. Su questa leva della professionalizzazione della rete, Renault ha puntato molto da diversi anni: abbiamo creato una rete di specialisti Pro+ dove la differenza la fa il servizio e la professionalità oltre che la capacità di offrire il prodotto a prezzi convenienti. Non dobbiamo dimenticare che dobbiamo essere competitivi sul mercato e il cliente deve avere un'esperienza di acquisto interessante e conveniente”.

Si può affermare che la Rete Renault professionale è a livelli ottimali? “Siamo soddisfatti del lavoro fatto finora - spiega il Brand Manager di Renault Veicoli Commerciali - ma ovviamente c'è sempre da migliorare. Un terzo della Rete è fatta di specialisti Pro+, due terzi non sono Pro+ ma sono ugualmente altamente performanti perché crescono in termini di ordini e contratti proprio come gli specialisti. La Rete è dunque cresciuta nella sua totalità. Lavora bene e ci permette di migliorare sempre. La cosa importante è credere che il miglioramento sia possibile per qualsiasi concessionaria”. Il 2016 sarà un anno importante anche per Renault Veicoli Commerciali, che punta su tutti i modelli della gamma per far sentire il suo peso sul mercato italiano: “Il mercato più importante - continua Luca Petitti - è in termini numerici quello dei seg-



Luca Petitti, Brand Manager Renault Veicoli Commerciali

menti delle furgonette e dei furgoni grandi, quindi Kangoo e Master rispettivamente. Ci scontriamo con un costruttore nazionale che sui furgoni grandi è molto attivo e anche nelle furgonette abbiamo la forte concorrenza di PSA Peugeot Citroën così come quella di Opel e Fiat. Utilizzeremo strategie diverse dal momento che le furgonette possono essere vendute da tutti i concessionari, mentre il grande furgone richiede un lavoro più da specialisti perché si ha a che fare con clienti con esigenze specifiche. Comunque non va dimenticato che Trafic fa più del 15 per cento nei furgoni piccoli, un segmento che registra 10/11mila pezzi rispetto ai 30mila delle furgonette e ai 30mila dei furgoni grandi: si tratta di numeri diversi”.

ITALIA POCO INCLINE ALL'AUTOMATICO

Stiamo parlando di veicoli che circolano molto in ambito urbano: chiediamo perciò a Luca Petitti perché non ci sono sul mercato modelli con cambio automatico? “La premessa - ammette il manager - è che in Italia il cambio automatico ha un utilizzo ancora ridotto e che sui furgoni la diffusione è molto lenta, anche se potrebbe dare una grande mano. A oggi nessuna Casa costruttrice ha un'offerta importante sul cambio automatico, dovrebbe essere una decisione più industriale che commerciale”.

Renault però dispone di un affermato veicolo elettrico all'interno della gamma commerciali: si pensa di allargare l'offerta? “In effetti non c'è da considerare solo Kangoo Z.E.

- dice ancora il manager romano - che è un veicolo commerciale a tutti gli effetti, con capacità di carico interessante, e che ha già trovato il suo mercato di riferimento. Al Kangoo Z.E. bisogna affiancare anche Twizy Cargo che si rivolge sicuramente ad una nicchia di mercato ben precisa e che risolve una serie di esigenze di determinate categorie di professionisti del settore. A oggi, sull'offerta elettrica non sono in programma ulteriori sviluppi”.

Per quanto riguarda il Master, chiediamo a Petitti se l'ammiraglia continuerà a essere venduta anche da Renault Trucks, alla luce dei cambiamenti organizzativi all'interno del Gruppo Volvo Trucks Italia. “Renault Trucks ha una clientela truck con delle esigenze completamente diverse e per la quale il furgone è una sorta di 'seconda macchina' mentre noi abbiamo clienti che sono interessati ad avere il furgone per lavoro e come 'prima macchina'. In generale, posso dire che la nostra è una convivenza che ormai gestiamo bene da entrambe le parti”. E sotto il segno positivo è anche la collaborazione di Renault con gli allestitori. “Confermo - sottolinea - il veicolo allestito quest'anno ha rappresentato un grande investimento, abbiamo dedicato grandi energie alla visibilità, alla pubblicità e alla comunicazione dei prodotti. Vogliamo far vedere che abbiamo una gamma di allestiti in grado di soddisfare tutte le esigenze del mercato. Questo deriva da un buon rapporto con gli allestitori che sono una cinquantina”.

VEICOLO INEDITO

Da ultimo, al giovane manager alla guida della divisione veicoli commerciali della Losanga, chiediamo un commento sul pick-up Alaskan Concept, che comunque arriverà sui mercati solo nel 2017. “Il nuovo pick-up - osserva Luca Petitti - è un veicolo inedito per Renault. Nasce in seno alla collaborazione con il partner Nissan. Il mercato di riferimento in Italia vale circa 3mila unità e si qualifica come mercato di veicoli commerciali anche se in realtà è più legato a esigenze private, perché il pick-up non è una tipologia di veicolo esclusivamente da lavoro. Può arricchire la nostra gamma e consentirci di affacciarci su un mercato dove adesso non siamo presenti. Sarà venduto da tutta la Rete, dal momento che, anche se una parte è costituita da dealer specialisti Pro+, tutti gli operatori vendono veicoli commerciali”.



Il nuovo pick-up Alaskan Concept è nato in seno alla collaborazione di Renault con lo storico partner Nissan.

RENAULT VEICOLI COMMERCIALI

Alaskan, il pick-up "mondiale"



LINO SINARI
PARIGI

Renault punta al mondo dei veicoli commerciali e avvia una nuova fase nella sua strategia di espansione. In gioco c'è la volontà di diventare un global player di primo piano in un settore cardine. Leader sul mercato dei veicoli commerciali in Europa da 17 anni, con posizioni di forza in Sud America e in Africa, il Gruppo Renault cambia velocità sul mercato internazionale con l'intenzione di trasformare Renault, marca europea e protagonista sul mercato dei veico-

li commerciali, in una star globale. Per raggiungere questi obiettivi, il Gruppo entra nel segmento dei pick-up, che rappresenta oltre un terzo del mercato mondiale dei veicoli commerciali. La Casa francese lancia due modelli distinti: il pick-up sudamericano Duster Oroch, presentato nel giugno scorso a Buenos Aires (Argentina) con il marchio Renault, un agile e affidabile doppia cabina, quattro porte e cinque sedili derivato dallo Sport utility vehicle Renault Duster, il modello più venduto al mondo dal Gruppo Renault, con circa 400mila unità registrate in un

centinaio di paesi nel solo 2014; e il pick-up Alaskan Concept, svelato a Parigi, uno show truck pick-up di una tonnellata che prefigura un veicolo dalle ambizioni mondiali che sarà ufficialmente presentato nel primo semestre del 2016. Proprio a Parigi, la Losanga ha illustrato i punti chiave della sua rinnovata strategia per i veicoli commerciali attraverso le parole di Ashwani Gupta, Direttore Mondo della Divisione Veicoli Commerciali.

"Siamo ormai pronti per mettere in atto il nostro piano di crescita mondiale - ha dichiarato il manager indiano - per rispondere alle esigenze dei clienti professionali e privati grazie a una gamma di prodotti più completa, una nuova proposta di servizi e un'esperienza cliente rinnovata sul mercato mondiale dei veicoli commerciali". Infatti, oltre all'offensiva articolata intorno a nuovi modelli e nuovi mercati, Renault lancia Renault Pro+, il marchio mondiale dedicato ad acquirenti e utilizzatori di veicoli commerciali. Intanto, Renault parte oggi alla conquista del mercato dei pick-up, che ha registrato oltre 5 milioni di veicoli nel 2014. "La crescita del mercato mondiale dei veicoli commerciali - ha confermato Ashwani Gupta - si basa principalmente sul dinamismo del segmento dei pick-up, che si suddivide in tre categorie: quelli di mezza tonnellata, il 3 per cento del totale, con previsioni di crescita del 35 per cento tra il 2014 e il 2019; quelle di una tonnellata come Alaskan, vale a dire il 17 per cento del mercato con previsioni di crescita del 19 per cento tra il 2014 e il 2019; e i grandi

LA LOSANGA PUNTA A DIVENTARE UN PLAYER GLOBALE NEL SETTORE DEI VEICOLI COMMERCIALI. PROTAGONISTA DI QUESTA OFFENSIVA IL PICK-UP ALASKAN CONCEPT CHE PREFIGURA L'INNOVATIVO VEICOLO DA UNA TONNELLATA CHE SARÀ PRESENTATO NEL PRIMO SEMESTRE 2016 E DEBUTTERÀ SUL MERCATO NEL 2017. "SIAMO ORMAI PRONTI PER METTERE IN ATTO IL NOSTRO PIANO DI CRESCITA MONDIALE - DICHIARA ASHWANI GUPTA, DIRETTORE MONDO DELLA DIVISIONE VEICOLI COMMERCIALI - PER RISPONDERE ALLE ESIGENZE DEI CLIENTI PROFESSIONALI E PRIVATI GRAZIE A UNA GAMMA DI PRODOTTI PIÙ COMPLETA, UNA NUOVA PROPOSTA DI SERVIZI E UN'ESPERIENZA CLIENTE RINNOVATA".

pick-up, il 18 per cento del mercato, di cui il 90 per cento negli Stati Uniti e in Canada".

Alaskan Concept è un pick-up con un carico utile di una tonnellata e un design grintoso e audace, adatto alle esigenze dei privati e dei professionisti. "Alaskan è in linea con i codici estetici del mercato dei pick-up e con l'identità design della marca - ha precisato Gupta - Nel dettaglio, presenta un logo più grande e valorizzante, un cofano imponente che esalta l'impressione di robustezza con le quattro nervature scolpite, tinte metalliche che associano grigio satinato, spazzolato o levigato, tocchi di blu e giallo sui retrovisori, le pinze dei freni, il centro dei cerchi da 21 pollici e il gancio di fissaggio anteriore, gruppi ottici C-Shape, firma luminosa full Led".

Alaskan adotta un motore Renault dalle qualità già comprovate: "si tratta di un diesel Twin Turbo quattro cilindri già proposto su altri veicoli, tra cui Master - ha continuato Ashwani Gupta - La tecnologia Twin Turbo associa un primo turbo a bassissima inerzia che consente grande reattività nelle fasi di partenza e riavvio e il secondo turbo, che entra in funzione ad alti regimi e che sprigiona potenza per un'accelerazione costante e lineare. Il futuro modello che nascerà sulla base del progetto Alaskan Concept proporrà più versioni e motorizzazioni".

Renault è protagonista centrale nel settore dei veicoli commerciali: vende i suoi veicoli in 112 paesi e oltre le frontiere europee i suoi principali mercati sono Brasile, Argentina, Turchia, Marocco e Algeria.

Senza contare la presenza industriale in tre continenti: Europa (Francia), America Latina (Argentina, Brasile) e Africa (Marocco). Renault è leader del mercato europeo dal 1998 ma anche nel Maghreb dal 2010 e nella top 3 in Sud America dal 2008. I singoli modelli della gamma veicoli commerciali hanno saputo distinguersi in numerosi mercati. Non va poi dimenticata la leadership nel settore della proposta elettrica. "Alaskan - ha detto ancora Gupta - è parte integrante di una gamma veicoli commerciali profondamente rinnovata: nel 2014 sono arrivati i nuovi Trafic e Master e a metà 2013 il nuovo Kangoo. Di sicuro interesse è anche il fatto che Renault è la prima marca a proporre veicoli commerciali in versione elettrica, ovvero Kangoo Z.E. e Twizy Cargo. Kangoo Z.E. è venduto in 45 paesi". Alcuni partenariati fondamentali consentono a Renault di garantire il suo piano di crescita mondiale per la Divisione Veicoli Commerciali: "Innanzitutto, Nissan e Renault - ha spiegato Ashwani Gupta - sviluppano un pick-up di una tonnellata per il marchio Renault che condividerà alcuni elementi dell'architettura del Nissan NP300. Inoltre, grazie a partnership solide e durature, Nissan, Daimler, General Motors Europa e Renault Trucks condividono i prodotti, i componenti e la competenza di Renault nel mondo dei veicoli commerciali. Renault ha poi stipulato un partenariato con Fiat: utilizzando la piattaforma di Trafic, lo stabilimento di Sandouville produrrà un veicolo commerciale per Fiat dalla metà del 2016".



Ashwani Gupta, Direttore Mondo della Divisione Veicoli Commerciali Renault

PRODOTTI E SERVIZI SU MISURA PER I CLIENTI DEI VEICOLI COMMERCIALI

CON RENAULT PRO+ TRIONFA LA SPECIALIZZAZIONE

Con Renault Pro+ la Losanga entra in una dimensione nuova per quanto riguarda l'approccio funzionale ed efficiente alla specifica clientela dei veicoli da lavoro. Il nuovo marchio mondiale dedicato ad acquirenti e utilizzatori di veicoli commerciali consente a Renault di rivolgersi a quei clienti in modo professionale e riconoscibile, in termini di promessa cliente e di comunicazione. Inoltre, un marchio dedicato rappresenta una leva per consolidare il know-how di Renault lungo tutto il percorso cliente. Renault Pro+ è fatto di prodotti e servizi su misura proposti da una rete specializzata. Finora, Pro+ era la rete specialista di Renault che offriva un servizio adeguato ai clienti dei veicoli commerciali in punti vendita caratterizzati da un'intensa attività per questa categoria di veicoli. Da oggi, Renault Pro+ accompagnerà i clienti dei veicoli commerciali lungo tutto il percorso cliente, prima, durante e dopo la vendita. "Lanciare il marchio dedicato Renault Pro+ rappresenta un impegno incisivo nei confronti dei clienti del veicolo commerciale - ha dichiarato Fabien Goulmy, Direttore generale di Renault Pro+



all'interno della Divisione Veicoli Commerciali - Ci impegniamo a risolvere pienamente le loro esigenze, capitalizzando il nostro know-how in termini di prodotti e servizi".

Renault Pro+ offre ai clienti dei veicoli commerciali tre caratteristiche del prodotto ad alto valore

aggiunto: una proposta su misura, come dimostrato dall'ampia gamma di veicoli commerciali Renault (oltre 640 versioni) e gli allestimenti "à la carte" che permettono di rispondere alle differenti esigenze dei clienti; innovazioni intelligenti, come lo specchio "Wide View" che garantisce la massima sicurezza per conducente e passeggeri; un'esperienza realmente semplice, incarnata dall'"ufficio mobile" su Trafic e Master che propone una vera e propria estensione dell'ufficio. Nel 2020, l'80 per cento della popolazione mondiale sarà connessa al web, che rappresenta un'interfaccia permanente tra il cliente, il suo punto vendita o il costruttore. Ecco perché Renault Pro+ accompagnerà il cliente lungo tutto il percorso d'acquisto, dalla ricerca su internet alla manutenzione o riparazione del veicolo. L'esperienza cliente sarà più semplice e più fluida. La proposta Renault Pro+ sarà lievemente diversa in funzione dei paesi. Alcuni servizi dedicati ai clienti veicoli commerciali, come il finanziamento dei veicoli allestiti, disponibile in Francia e in Polonia, saranno maggiormente implementati nell'ambito del mar-

chio Renault Pro+.

Saranno sviluppati altri servizi specifici in linea con i fabbisogni dei clienti, che variano in funzione dei paesi: leasing specifico veicoli commerciali con finanziamenti adeguati per i veicoli allestiti, prodotti assicurativi dedicati agli artigiani, programma per veicoli commerciali usati, etc.. Già oggi, 600 concessionarie nel mondo dispongono di una proposta specifica dedicata ai clienti dei veicoli commerciali. Grazie a un'équipe dedicata, la rete specializzata è in grado di rispondere alle esigenze dei clienti professionali, permettendo loro, in particolare, di ridurre i "tempi di fermo macchina": orari di apertura estesi, servizio rapido, diagnosi in diretta e veicolo di sostituzione.

"La nostra nuova ambizione è trasformare Renault, leader regionale, in campione internazionale dei veicoli commerciali - ha ribadito Ashwani Gupta, Direttore Mondo della Divisione Veicoli Commerciali Renault - Abbiamo costruito le basi giuste per raggiungere tale obiettivo: nuovi mercati, nuovi prodotti, esperienza cliente arricchita e nuovi partner. Oggi, siamo pronti ad attuare tale strategia, pienamente incarnata da Renault Pro+, il nostro nuovo marchio dedicato".

FIAT PROFESSIONAL

Lo show del Ducato CamperVan

FORTE DELLA SUA LEADERSHIP EUROPEA DI BASE CAMPER NELLA CATEGORIA DEI VEICOLI DA TRASFORMAZIONE PER IL TEMPO LIBERO, CON DUCATO 4x4 EXPEDITION, VEICOLO UNICO NEL SUO GENERE CHE TRAE ORIGINE DAL BEST SELLER DUCATO, FIAT PROFESSIONAL CONSOLIDA L'APPREZZATO KNOW-HOW E, AL CONTEMPO, APRE NUOVE STRADE NEL SEGMENTO "CAMPERVAN", CHE COPRE PIÙ DEL 25 PER CENTO DEL MERCATO CAMPER IN EUROPA.

GIANCARLO TOSCANO
TORINO

Sta girando l'Europa come è giusto che sia per un veicolo nato per viaggiare. È il nuovo Fiat Ducato 4x4 Expedition, show CamperVan già protagonista del Caravan Salon di Düsseldorf (28 agosto-6 settembre), del Salone del Camper di Parma (12-20 settembre) e della kermesse a Le Bourget (26 settembre-4 ottobre) e in procinto di essere ammirato anche in un'altra importante fiera di settore come il salone di Birmingham che si tiene in ottobre. Ai prestigiosi eventi non poteva certo mancare Fiat Professional, forte della sua leadership europea di base camper nella categoria dei veicoli da trasformazione per il tempo libero.

Con questo veicolo unico nel suo genere, il marchio Fiat Professional consolida l'apprezzato know-how e, al contempo, vuole aprire nuove strade nel segmento "CamperVan", che copre più del 25 per cento del mercato camper in Europa. Basato sul best-seller Fiat Ducato base camper, nella configurazione a passo lungo con extrasbalzo e tetto alto, Fiat Ducato 4x4 Expedition si rivolge a un pubblico avventuroso, alla ricerca di un veicolo performante e agile negli spostamenti ma, al tempo stesso, capace di offrire uno spazio abitativo ampio e confortevole, merito anche dell'altezza interna maggiore rispetto al consueto, che permette di stare comodamente in piedi. Un altro punto di forza del modello è l'impareggiabile comfort: guida di tipo "automobilistico", sicura e confortevole, grande visibilità e sedute comode.

Ducato 4x4 Expedition è equipaggiato con il 2.3 da 150 cv, propulsore best in class per efficienza ed emissioni, con sistema d'iniezione Multijet II di ultima generazione e funzione "Gear Shift Indicator" di serie che aiutano a ridurre ulteriormente i consumi. Questo motore, abbinato alla trazione integrale sviluppata da Dangel, rende agevoli anche i tracciati più impegnativi.

Esteticamente, lo Show CamperVan è caratterizzato da una verniciatura bicolore



Ducato 4x4 Expedition si rivolge a un pubblico avventuroso alla ricerca di un veicolo performante ma nel contempo confortevole.

in due toni di grigio, un assetto rialzato e allargato e molti degli elementi che consentono di personalizzare

la gamma Ducato camper, dallo skid-plate frontale ai fari con DRL a Led. Completano l'allestimento il ver-

ricello anteriore e il tetto attrezzato con tutte le dotazioni per una vacanza fuori dai confini convenzionali, per

essere utilizzato come spazio outdoor a oltre due metri e mezzo da terra. Soluzioni tecniche che ne sottolineano la versatilità e il carattere deciso. Sono diversi i partner d'eccellenza che hanno messo in campo la loro competenza tecnica per arrivare alla definizione finale del Ducato 4x4 Expedition che nasce quindi dalla collaborazione con riconosciuti professionisti del settore: Tecnoform per l'allestimento interno, Olmedo per l'esterno e Dangel per la trazione 4x4.

Tecnoform è l'azienda leader per la fornitura di arredi interni per camper e yacht e nel settore dei mobili di lusso: integra materiali di qualità, competenze di progettazione, produzione efficiente e logistica sofisticata. Negli ultimi vent'anni, ha stabilito le tendenze di arredo in termini di stile, tecnologia e comfort per i veicoli da tempo libero, e con Fiat Ducato 4x4 Expedition festeggia il 50esimo anno di attività. La progettazione degli interni, caratterizzata da linee pulite, mobili dalle

forme essenziali e dall'utilizzo di materiali tecnologicamente avanzati, intende creare un'atmosfera "lounge" per offrire il massimo relax dopo una giornata intensa dedicata all'outdoor. In un ambiente dove l'eleganza si fonde con la praticità sia nelle soluzioni costruttive sia nell'impiego dei materiali, la tecnologia gioca un ruolo importante integrandosi con il design e trasmettendo un senso di comfort e accoglienza. Nello specifico, Tecnoform ha studiato un sistema d'illuminazione integrato nei componenti d'arredo; per l'intrattenimento sono previsti un sistema audio di ultima generazione con diversi punti di diffusione sonora oltre a due televisori a schermo piatto a scomparsa. In configurazione da viaggio, il raffinato comfort lascia spazio alla funzionalità. I piani di ogni mobile sono dotati di una sorta di "coperchio" che ne nasconde elegantemente il vero uso mettendo in risalto la razionalità costruttiva e la pulizia delle forme. L'allestimento prevede tablet holder con presa usb, Radio Uconnect NAV touchscreen che include il sistema di navigazione e telecamera posteriore.

Dangel, storico specialista in 4x4 da più di 35 anni, ha curato il sistema di trasmissione a quattro ruote motrici che caratterizza il nuovo Show CamperVan e ne esalta l'indole avventurosa e non convenzionale. Nel dettaglio, la trazione è integrale permanente, con giunto viscoso, abbinata a uno speciale assetto rialzato e pneumatici maggiorati, che permette di affrontare in piena sicurezza e fiducia qualsiasi tipo di percorso. L'allestimento esterno del Ducato 4x4 Expedition è stato curato da Olmedo, azienda in cui manualità e inventiva s'incontrano per soddisfare le esigenze di una clientela quanto mai variegata. Le proposte di Olmedo, infatti, si propongono di migliorare le condizioni di trasporto attraverso allestimenti speciali per le esigenze più differenti, incluse quelle di persone con limitazioni motorie in modo da garantire la libertà di movimento in condizioni di massima comodità e sicurezza.



Atmosfera "lounge" all'interno del CamperVan Fiat Professional che propone linee pulite, mobili dalle forme essenziali e materiali pregiati e tecnologicamente avanzati.

NEGLI ULTIMI DIECI ANNI OLTRE 500MILA FAMIGLIE LO HANNO SCELTO L'EUROPA VIAGGIA A BORDO DI DUCATO CAMPER

Dici camper, dici Ducato. Da anni, ormai, le caratteristiche del Van Ducato si rivelano vincenti per i camperisti: forma squadrata e regolare del vano di carico, dove ogni centimetro è sfruttato in modo intelligente, per utilizzare tutto lo spazio per la vacanza.

La base Ducato è leader di questo settore e chassis di riferimento per tutti i produttori di camper europei: negli ultimi dieci anni oltre 500mila famiglie hanno scelto un camper su base Ducato godendo di vacanze all'insegna di asso-

luta serenità e fiducia. Forte di anni di esperienza, Fiat Professional offre una gamma unica di servizi dedicati a chi viaggia in camper su base Fiat Ducato, che permettono di prepararsi al viaggio, scambiare esperienze e, quando necessario, di intervenire ovunque e in tempi molto rapidi.

Tra le caratteristiche vincenti di Fiat Ducato c'è l'ottimo diametro di sterzata che facilita ogni tipo di manovra. Inoltre, la compattezza del frontale e della cabina consente uno sbalzo anteriore

estremamente ridotto che favorisce la manovrabilità del veicolo e consente di ottimizzare lo spazio disponibile per la parte abitativa.

Un punto di forza del modello è l'impareggiabile comfort: guida sicura e confortevole, grande visibilità, sedute comode di tipo "Captain Chair" con appoggiatesta integrati, volante regolabile e servosterzo idraulico. Infine, i numerosi dispositivi di sicurezza attiva e passiva permettono di viaggiare in tutta fiducia.



NUOVO DUCATO. **LA NUOVA GENERAZIONE DEL LAVORO.**



**IL PIÙ VENDUTO
IN EUROPA**



**RADIO TOUCHSCREEN
CON NAVIGATORE
E BLUETOOTH**



**LA MIGLIOR PORTATA
DELLA CATEGORIA:
FINO A 2,1 TONNELLATE***



**TELECAMERA
POSTERIORE**



**I CONSUMI PIÙ BASSI
DELLA CATEGORIA**

Nuove soluzioni tecnologiche, il minor consumo di carburante (5,8 l/100 km)*, la miglior portata della categoria e un design completamente nuovo fanno di Fiat Ducato il furgone più venduto in Europa.



VINCITORE ARCTIC TEST 2015

www.fiatprofessional.it

*Consumi riferiti a 2,3 Multijet 130 CV, passo corto, tetto basso. Miglior portata del segmento tra veicoli a ruota singola.

NISSAN NP300 NAVARA

Pick-up con Dna da crossover

NAVARA NP300 NASCE DALLO STESSO DNA CHE HA GENERATO VETTURE POPOLARI COME QASHQAI, X-TRAIL E JUKE, CON IL RISULTATO DI INNALZARE IL LIVELLO DI ELEGANZA, STILE, COMFORT E QUALITÀ DEL MERCATO DEI PICK-UP, CUI SI AGGIUNGONO NUOVE TECNOLOGIE PER IL SETTORE. IL MODELLO DOUBLE CAB ADOTTA UN NUOVO SISTEMA DI SOSPENSIONI POSTERIORI A CINQUE LINK CHE MIGLIORA SENSIBILMENTE LA COMODITÀ DI GUIDA E LA MANEGGEVOLEZZA, RIDUCENDO DI 20 CHILOGRAMMI IL PESO.

VALENTINA MASSA
ROMA

Gli oltre 80 anni di esperienza maturati nella progettazione e produzione di pick-up, unitamente al know how racchiuso nei suoi crossover di successo, mettono Nissan nella condizione privilegiata di poter proporre sul mercato un prodotto innovativo come il nuovo NP300 Navara, che si propone come punto di riferimento nel settore dei pick-up da una tonnellata. Rispetto alla generazione precedente del noto pick-up giapponese Navara, l'NP300 apporta un significativo miglioramento a livello di comfort ed eleganza, mantenendo inalterate le prestazioni da fuori strada, la resistenza e la capacità di carico. Il telaio robusto presenta una serie di nuove caratteristiche tecniche pensate per migliorare ulteriormente qualità di guida e praticità. Non è un caso che Navara NP300 nasca dallo stesso DNA che ha generato vetture popolari come Qashqai, X-Trail e Juke, con il risultato di innalzare il livello di eleganza, stile, comfort e qualità del mercato dei pick-up, cui si aggiungono nuove tecnologie per il settore. Inoltre, Nissan introduce per il veicolo anche una garanzia di cinque anni o 160mila km, una novità assoluta per questo segmento.

Accanto all'indubbia eleganza, NP300 Navara spicca per l'esperienza di guida in stile crossover: un risultato ottenuto senza compromettere le ottimali prestazioni fuoristrada mettendo a punto per il modello Double Cab un nuovo sistema di sospensioni posteriori a cinque link che migliora sensibilmente la comodità di guida e la maneggevolezza, riducendo di 20 kg il peso del precedente sistema a balestra. Il modello King Cab presenta invece una versione



sostanzialmente aggiornata del sistema a balestra. Le nuove sospensioni rialzate pesano 7 kg in meno rispetto alle precedenti, aumentano del 3,1 per cento l'angolo di attacco delle ruote posteriori e riducono il rumore su strada.

TECNOLOGIE IN PRIMO PIANO

A conferma dell'impegno Nissan per l'innovazione, il nuovo Navara NP300 introduce una serie di nuove tecnologie a bordo. In un settore in cui tradizionalmente l'adozione delle ultime novità in fatto di comfort e dispositivi di sicurezza avviene in modo lento, Navara NP300 rappresenta un rinnovato punto di riferimento tecnologico con un ottimo rapporto qualità-prezzo. Dispositivi come l'Around View Monitor e il Forward Emergency Braking (FEB, Frenata di emergenza) rappresentano un'assoluta novità tra i pick-up. A questi si aggiungono Cruise Control,

Hill Descent Control (HDC) and Hill Start Assist (HSA), sistemi sviluppati per soddisfare le richieste specifiche dei proprietari di Navara NP300, oltre a chiusura centralizzata con telecomando, telecamera posteriore e sensori di parcheggio.

Nel nuovo design degli interni sono stati ripensati tutti gli elementi della cabina, ottimizzandoli per offrire il massimo in termini di qualità, comfort, spazio e praticità sia al conducente sia ai passeggeri. La plancia è stata interamente ridisegnata e dotata di un'estetica scolpita che accresce lo spazio interno creando una sensazione di maggiore apertura. I sedili anteriori con supporto lombare, basati su una tecnologia Nasa, migliorano l'ergonomia della seduta e la condizione di veglia. Altre caratteristiche della cabina includono il controllo digitale del climatizzatore bizona in entrambe le versioni King Cab e Double Cab, il nuovo sistema di ventilazione poste-

riore, i sedili posteriori ridisegnati per offrire ai passeggeri un ambiente più confortevole. Si è detto dell'eleganza del veicolo e a tutti gli effetti Navara NP300 si fa piacevolmente ammirare fin dal primo sguardo esterno. Studiati per soddisfare le richieste specifiche dell'esigente mercato europeo, dove del resto viene prodotto, Navara NP300 nelle due versioni King Cab e Double Cab offre uno stile muscoloso e insieme sportivo, con un mix di superfici concave e convesse che disegnano un look assolutamente dinamico. La griglia V-motion e i fari LED a boomerang sono segni distintivi della gamma Nissan. Per quanto riguarda le motorizzazioni, la nuova unità 2.3 litri dCi, disponibile nelle due versioni da 118 kW e 140 kW, supera del 24 per cento l'efficienza del motore precedente ed è il più ecologico ed economico del suo settore.

La versione top di gamma introduce per la prima volta

nel mondo dei pick-up la tecnologia biturbo, offrendo costi d'esercizio decisamente contenuti e una sostanziale riduzione delle emissioni di CO2. Il pick-up Nissan offre la scelta fra due o quattro ruote motrici e cambio manuale a sei rapporti o automatico a sette. Il sistema a trazione integrale sfrutta i punti di forza del modello precedente, garantendo un'aderenza al top anche sui terreni più accidentati. Inoltre, con un carico utile superiore a una tonnellata e ben 3.500 kg di trazione, il nuovo Navara NP300, partner ideale per il lavoro e il tempo libero, è pronto per affrontare le sfide più dure e impegnative.

CARICO IN SICUREZZA

Anche il piano di carico presenta importanti innovazioni nel sistema di ancoraggio C-channel. I binari heavy-duty sulla paratia posteriore e sulle sponde laterali garantiscono la massima flessibilità nell'ancoraggio di carichi di ogni tipo. Grazie ai morsetti scorrevoli lungo i binari, è possibile bloccare con facilità anche i carichi dalla forma più insolita. Per rispondere a esigenze maggiori, il nuovo piano di carico del Double Cab misura 67 mm in più del modello precedente, per una lunghezza complessiva di 1.578 mm, la più estesa della classe. Il pianale del King Cab misura 1.788 mm.

"Dal 1935, quando costruiamo il nostro primo pick-up - ha spiegato Ponz Pandikuthira, Direttore Light Commercial Vehicles Nissan Europa - oltre 14 milioni di clienti in 180 paesi del mondo hanno fatto uso abituale dei pick-up Nissan per trasportare la famiglia, i colleghi e carichi di ogni tipo, anche nelle situazioni più difficili".

Partnership

Nissan scende in campo ancora con la Champions League

Nissan ha esteso la sua collaborazione a livello mondiale con la Uefa Champions League per i prossimi tre anni, fino alla stagione 2017/18. La Casa giapponese implementerà le sue attività a partire da questa stagione in più di 40 Paesi, tra cui Brasile, Cina, Giappone e Stati Uniti. Saranno, ancora una volta, i fan al centro della partnership di Nissan, che creerà momenti inaspettati per rendere ancora più emozionante la loro esperienza della più prestigiosa competizione calcistica europea. A partire dalla stagione 2015/2016, Nissan avrà anche i diritti esclusivi per concedere l'opportunità ai fan di diventare un Centre Circle Carrier, offrendo a oltre 1.300 bambini di tutta Europa la possibilità di vedere da vicino i loro eroi calciatori. I bambini parteciperanno alla cerimonia di apertura, portando il simbolo della Uefa Champions League a centrocampo anche prima di ogni partita di fronte a milioni di telespettatori di tutto il mondo. In aggiunta al Centre Circle Carrier, le persone di tutto il mondo potranno intervenire direttamente su alcuni dei più significativi momenti della Uefa Champions League di questa stagione attraverso il contest "Goal of the Week". La competizione consente ai fan di votare i gol preferiti di tutte le partite nelle diverse giornate per vincere una serie di premi come il pallone ufficiale, i biglietti per le partite e persino la possibilità di partecipare alla finale che si terrà a Mila-



Nuova garanzia offerta da Nissan

CINQUE ANNI DI TRANQUILLITÀ

Per Nissan l'attività legata ai veicoli commerciali è sempre più strategica. Infatti prosegue con grande determinazione l'impegno sulla strada sia del rinnovamento e del potenziamento della gamma di prodotti, sia su quella altrettanto importante dell'offerta di servizi che possano soddisfare al meglio la clientela. Proprio su quest'ultimo terreno con il mese di settembre è arrivata una grande novità. Nissan, infatti, ha portato in tutta Europa un'innovazione assoluta sul mercato dei veicoli commerciali con l'introduzione di una garanzia di cinque anni o 160.000 km per la sua gamma di camion e furgoni diesel e benzina acquistati a partire dal primo settembre.

Tale garanzia attesta la qualità dei veicoli commerciali Nissan e copre una serie di componenti ed elementi del telaio, dal propulsore alla batteria, alla verniciatura, e si estende anche agli accessori originali Nissan. Più precisamente si applica alle parti e agli accessori acquistati dal cliente e

installati su un veicolo Nissan da un rivenditore autorizzato Nissan o da un'officina autorizzata Nissan e hanno lo stesso periodo di copertura del veicolo. Per eventuali eccezioni, si deve far riferimento ai termini e alle condizioni di garanzia. Da aggiungere che la garanzia di Nissan e-NV200 è di 5 anni / 100.000 km per la batteria e 3 anni / 100.000 km per il veicolo.

"Nissan - ha commentato Ponz Pandikuthira, Direttore LCV di Nissan Europa - ha una lunga tradizione nei veicoli commerciali e vuole incrementare la propria presenza nel mercato europeo. Soddisfare e anticipare le aspettative e le preferenze dei nostri clienti è per noi una priorità. Questa innovativa garanzia di cinque anni è stata sviluppata tramite un'approfondita indagine condotta tra i nostri clienti di veicoli commerciali per capire cosa contasse di più per loro. Il lancio di questa garanzia unica nel mercato dei veicoli commerciali testimonia la fiducia di Nissan nella



qualità dei propri veicoli e il comfort che vogliamo offrire ai nostri clienti in tutta Europa".

Nissan dispone oggi di una delle gamme più ampie e moderne di veicoli commerciali in Europa che comprende il popolare pick-up Navara, che si rinnoverà completamente con il nuovo NP300 disponibile dall'inizio del 2016, i van NV200 e NV400 e i truck NT400 Cabstar e NT500. Progettati per soddisfare diverse esigen-

ze, i van e i pick-up Nissan offrono spazi per il carico abilmente progettati e moderni optional tecnologici, come la telecamera posteriore e il NissanConnect. I veicoli commerciali Nissan, contraddistinti da cabine e telai versatili e resistenti, si adattano a innumerevoli applicazioni per precisione di manovra, elevati livelli di comfort per il conducente e costi accessibili. Il che spiega il buon successo che hanno sul mercato.

no il 28 Maggio 2016. Nel corso del sorteggio dei gironi, Nissan offrirà a un fortunato tifoso due pass per vedere la sua squadra del cuore in ogni partita della Uefa Champions League di questa stagione.

L'attività legata ai social media sarà lanciata con un nuovo video che avrà come protagonista la Nissan GT-R e inviterà gli appassionati partecipare twittando l'hashtag #ChampionsKey. Nissan, inoltre, prosegue la sua partnership con gli ambasciatori ufficiali della Uefa Champions League, Andrés Iniesta, Thiago Silva, Yaya Touré e Max Meyer per la stagione 2015/16, attraverso diverse attività come la presenza negli spot TV e nelle pagine pubblicitarie, presenze individuali agli eventi in programma e altre attivazioni durante il corso dell'anno. La partnership con la Uefa Champions League è l'ennesima conferma dell'impegno profuso da Nissan per lo sport mondiale, che continua a crescere grazie a varie sponsorizzazioni.

GRANDE SUCCESSO IN EUROPA, NON SUCCEDEVA DAL 2008

OPEL VC, PRIMO SEMESTRE DA RECORD

Nei primi sei mesi del 2015 le immatricolazioni dei veicoli commerciali leggeri Opel in Europa hanno raggiunto il massimo da sette anni a questa parte, con un aumento del 25 per cento rispetto allo stesso periodo del 2014.

In totale, nella prima metà dell'anno in corso le immatricolazioni di veicoli commerciali Opel hanno raggiunto le 51.500 unità mentre la quota di mercato è cresciuta di 0,56 punti percentuali al 4,03 per cento. Tutti i veicoli commerciali Opel hanno visto aumentare i volumi: Movano è cresciuto del 34 per cento

a circa 10mila unità e ha registrato il miglior risultato di sempre per volume di vendita e quota del segmento; le vendite di Vivaro sono aumentate del 27 per cento raggiungendo quasi 29mila unità, ossia il più elevato numero di immatricolazioni dal 2008 e la massima quota del segmento nella sua storia; le vendite di Combo sono salite del 15 per cento a oltre 9.500 unità, che equivalgono al miglior risultato dal 2011; le vendite della nuova Corsa Van sono aumentate del 14 per cento a quasi 3mila unità.

“Gli eccellenti risultati di metà anno dimo-

strano che la nostra strategia funziona - dichiara Steffen Raschig, Director Commercial Vehicles di Opel/Vauxhal - Il rinnovo di Movano e l'introduzione di nuovo Vivaro hanno permesso al nuovo team che si occupa di Veicoli Commerciali di aumentare le vendite”. Opel ha registrato i migliori risultati di sempre a metà anno in Finlandia, Romania e Svizzera, e i migliori dati dal 2011 in Norvegia, Portogallo e in mercati importanti per i Veicoli Commerciali come Germania e Regno Unito. In totale, le immatricolazioni di veicoli commerciali Opel sono aumentate in più di 22 Paesi europei, mentre le immatricolazioni Opel totali sono cresciute in 20 Paesi europei.

In Italia, i Veicoli Commerciali Opel hanno registrato il miglior risultato in quota di mercato dal 2008 e un incremento in volumi del 14,5 per cento rispetto allo stesso periodo del 2014. I principali contributori alla crescita in Italia sono stati Movano, con un +50 per cento in volumi, e Vivaro, che è cresciuto del 10,5 per cento rispetto allo stesso periodo dello scorso anno.

Il rafforzamento del settore veicoli commerciali è uno dei pilastri della strategia di crescita DRIVE! 2022 di Opel: entro il 2022, il costruttore tedesco intende aumentare le vendite di veicoli commerciali in Europa dalle 80mila unità del 2013 a circa 150mila veicoli.

OPEL VEICOLI COMMERCIALI 2016

Di tutto, di più

MOTORI DIESEL MODERNISSIMI A NORMA EURO 6, ULTERIORI SISTEMI DI ASSISTENZA PER UNA MAGGIORE SICUREZZA E ALTRE DOTAZIONI A RICHIESTA:

OPEL COMBO, VIVARO E MOVANO MODEL YEAR 2016 SI ATTREZZANO PER AFFRONTARE DA PROTAGONISTI TUTTE LE SFIDE DI UN MERCATO COMPLESSO E DETERMINANTE COME QUELLO DEI VEICOLI COMMERCIALI.

PIETRO VINCI
ROMA

L'offerta 2016 di veicoli commerciali targati Opel è sotto il segno “più”: più puliti, più efficienti, più comodi. Il merito va ascritto a motori diesel modernissimi a norma Euro 6, a ulteriori sistemi di assistenza per una maggiore sicurezza e ad altre dotazioni a ri-

un mercato complesso e determinante come quello dei veicoli commerciali. “I nuovi diesel all'avanguardia aumentano ulteriormente l'efficienza dei nostri veicoli commerciali - spiega Steffen Raschig, Director Commercial Vehicles di Opel/Vauxhall - Questi motori e le maggiori dotazioni a richiesta rendono Vivaro, Movano e Combo sempre più

50mila unità prodotte ogni anno, è stata lanciata nell'autunno del 2014. A partire dal model year 2016, Vivaro Combi sarà disponibile con nuovi motori turbodiesel: il 1.6 CDTI da 70 kW/95 cv con coppia di 260 Nm è il motore d'ingresso. Questa unità registra un consumo combinato di 6,2 litri per 100 km, che equivalgono a emis-

in meno. In gamma c'è anche il nuovo 1.6 BiTurbo CDTI che sarà disponibile con potenze di 92 kW/125 cv e 107 kW/145 cv; anche in questo caso c'è un aumento di 5 cv rispetto al modello precedente. Questi propulsori generano rispettivamente una coppia di 320 e 340 Nm, valori sufficienti anche per le situazioni più impegnative. I consumi restano comunque ridotti: la versione da 125 cv consuma solo 5,7 litri di carburante, che equivalgono a emissioni di CO2 di 149 grammi per chilometro, quella più potente consuma 6,4 litri, equivalenti a 167 grammi di CO2 per chilometro. Tutti i tre motori sono dotati di tecnologia Start/Stop e cambio manuale a sei velocità. Va aggiunto che grazie al sistema BlueInjection SCR di Opel, i propulsori sono tutti a norma Euro 6.

Vivaro è disponibile anche con nuove funzioni come il “Keyless Open and Start” per un maggiore comfort, un supporto per tablet o il sistema di infotainment IntelliLink Navi 50, ulteriormente sviluppato. L'eleganza dell'abitacolo è ulteriormente sottolineata dalle imbottiture “Connect Black” color antracite.

Movano Combi e Movano Bus sono disponibili anche con i nuovi motori diesel BiTurbo 2.3 litri a due livelli di potenza. Anche in questo caso, con il sistema BlueInjec-

tion per il trattamento degli scarichi, i propulsori rispettano le severe norme Euro 6 sulle emissioni.

Il motore più potente su Movano Combi eroga 125 kW/170 cv e 380 Nm di coppia. Si tratta di un aumento di 20 Nm e 7 cv rispetto al precedente Movano Combi. Allo stesso tempo, i consumi scendono di 0,1 l/100km. Il nuovo BiTurbo 2.3 litri da 145 cv per Movano Combi genera una coppia di 360 Nm pur registrando consumi inferiori, pari a 6,3 l/100km.

CHE GRINTA
IL MOVANO BUS!

Opel ha anche messo due motori BiTurbo ad alta efficienza a disposizione di Movano Bus: il BiTurbo 2.3 litri da 163 cv sostituirà l'attuale motore da 150 cv al vertice della gamma; la nuova unità eroga una coppia di 380 Nm, con un aumento del 9 per cento. Per il model year 2016 sarà disponibile anche il BiTurbo da 107 kW/145 cv con coppia di 360 Nm. Tutti i nuovi motori Movano sono dotati di tecnologia Start/Stop e di una ulteriore modalità ECO selezionabile e sono abbinati al cambio manuale a sei rapporti. Il pacchetto di sistemi di assistenza alla guida ora disponibile per Movano offre comfort e maggiore sicurezza: assistenza abbaglian-

ti, fendinebbia, Lane Keep Assist e computer di bordo rendono la guida più piacevole e rilassante.

Novità anche per il compatto Combo. Prestazioni migliori associate a consumi inferiori e a una maggiore ecologia sono i tratti distintivi dei nuovi motori di Combo Tour: i due turbodiesel 1.6 litri CDTI Euro 6 da 70 kW/95 cv e 88 kW/120 cv sostituiranno le versioni uscenti da 66 kW/90 cv e 77 kW/105 cv. La versione più potente è disponibile con o senza tecnologia ecoFLEX, che comprende il dispositivo Start/Stop (il 70 kW/95 cavalli solo senza). Gli ingegneri Opel sono riusciti ad aumentare la potenza di 5 cv e a ridurre i consumi della versione ecoFLEX da 95 cv, che scende in media da 5 a 4,7 litri di carburante, equivalenti a 124 grammi di CO2 per chilometro. La potenza del motore superiore è stata invece aumentata di ben 15 cv con consumi scesi da 5,2 a 4,7 litri ed emissioni di CO2 calate da 138 a 124 g/km (nella versione ecoFLEX). A parte il dispositivo Start/Stop, la tecnologia ecoFLEX dei nuovi motori comprende un nuovo alternatore intelligente con recupero dell'energia di frenata, pompa dell'olio regolabile, olio a basso attrito, pneumatici a bassa resistenza al rotolamento.



Movano Combi e Bus sono ora disponibili anche con i nuovi diesel BiTurbo 2.3 litri.

chiesta. Opel Combo, Vivaro e Movano model year 2016 si attrezzano per affrontare da protagonisti tutte le sfide di

interessanti per i clienti”. La seconda generazione di Vivaro, il veicolo commerciale Opel più venduto con circa

sioni di CO2 di 164 grammi al chilometro, ovvero lo stesso livello del modello precedente, che però vantava 5 cv



Il compatto Combo propone prestazioni migliorate, consumi inferiori e maggiore ecologia.



Il nuovo Vivaro offre utili e interessanti funzioni come il “Keyless Open and Start”.



PIÙ EFFICIENZA CON IL BENZINA ECOBOOST 1.0 CON START&STOP

AGGIORNAMENTO IMPORTANTE ANCHE PER TOURNEO COURIER

Ford ha aggiornato anche il Tourneo Courier, che ora raggiunge un'efficienza "best in class" di 5,1 l/100 km, con 115 g/km di emissioni di CO2, nella versione dotata di motore a benzina EcoBoost 1.0 con Start&Stop. Anche il Tourneo Courier sarà disponibile con il TDCi 1.5, nelle versioni da 75 e 95 cavalli, entrambe caratterizzate da un'efficienza di 3,7 l/100 km e 96 g/km di emissioni di CO2 (con Start&Stop e limitatore di velocità opzionale).

Tourneo Courier, versatile e pratico, offre una capacità di carico superiore, con un bagagliaio di 708 litri, 60 in più rispetto ai modelli concorrenti, garantisce al contempo un agevole spazio di accesso ai sedili posteriori grazie alle



doppie porte scorrevoli ed è anche dotato di soluzioni intelligenti e innovative per la gestione dello spazio.

All'interno di Tourneo Courier l'abitabilità superiore si traduce in 97 mm di spazio per la testa in più nella prima fila di sedili, in 67 mm di spazio per la testa in più e 59 mm di spazio per le gambe in più per la seconda fila. I sedili posteriori, abbattibili 60/40, possono essere reclinati con un solo gesto, incrementando la capacità di carico a 1.656 litri, sufficienti per posizionare e trasportare oggetti anche ingombranti come attrezzature sportive e da campeggio. Tourneo Courier è costruito sulla base della piattaforma globale B di Ford, la stessa condivisa da Fiesta e B-Max.

FORD TOURNEO CONNECT

Technology for people

FABIO BASILICO
ROMA

"People mover" di segmento C con un gran successo in Europa - più di 10mila unità vendute nel corso del 2014 - Ford Tourneo Connect fa un ulteriore passo avanti aggiornandosi dal punto di vista dell'efficienza e della tecnologia a bordo. Al centro dell'attenzione ci sono nuovi motori ad alta efficienza e tecnologie di assistenza alla guida che rappresentano una novità per il segmento. Tourneo Connect è quindi ora disponibile con il nuovo TDCi 1.5, del 7 per cento più efficiente rispetto al precedente TDCi 1.6, e con un dato di consumo medio di 4,3 l/100 km. Il nuovo propulsore diesel può essere accoppiato anche al cambio automatico Powershift.

Per quanto riguarda le tecnologie innovative il rinnovato Tourneo Connect è dotato del sistema di riconoscimento dei segnali stradali (Traffic Sign Recognition), dei sistemi di monitoraggio e mantenimento della corsia di marcia (Lane Keeping Alert e Lane Keeping Aid), della chiave programmabile MyKey e del sistema di connettività e comandi vocali avanzati SYNC 2. Tourneo Connect è disponibile sia nella versione a 5 posti che in quella da 7 posti (Connect7), entrambe caratterizzate da soluzioni innovative per la gestione dello spazio. I due modelli Tourneo Connect affiancano Tourneo Courier e il Tourneo Custom nella famiglia dei "people mover" dell'Ovale Blu.

"Il Tourneo Connect incontra le necessità delle famiglie dallo stile di vita attivo e Contemporaneo - ha dichiarato Jim Baumbick, Responsabile auto globali di segmento C di Ford - Con un aggiornamento che riduce ulteriormente le spese per il carburante e tecnologie innovative come il riconoscimento dei segnali stradali, sarà in grado di garantire alle famiglie viaggi ancora più sicuri e sereni". Il nuovo TDCi 1.5 è infatti un propulsore ad alta efficienza che rispetta la normativa Euro 6. Le versioni in

cui è disponibile sono quelle da 75, 100 e 120 cavalli. Tourneo Connect è disponibile anche con il più volte premiato motore EcoBoost 1.0 a 3 cilindri, in una versione da 100 cv che garantisce al modello a 5 posti un'efficienza "best in class" di 5,6 l/100 km con emissioni di 129 g/km di CO2.

Ford Tourneo Connect è prodotto sulla base della piattaforma globale C dell'Ovale Blu, la stessa utilizzata per Focus e Kuga. Grazie all'utilizzo delle piattaforme condivise, il costruttore americano

è in grado di portare a bordo di un "people mover" dinamiche di guida e tecnologie derivate in linea diretta dalle auto.

Così, a bordo del nuovo Tourneo Connect sono disponibili strumenti di assistenza alla guida di primaria importanza: i sistemi di monitoraggio e mantenimento della corsia di marcia (Lane Keeping Alert e Lane Keeping Aid) tengono sotto controllo la posizione del veicolo rispetto alle linee di delimitazione della corsia, avvisano il guidatore in caso di deviazione involon-

taria dalla traiettoria ottimale e lo aiutano a riportare il veicolo nella direzione corretta; il sistema di riconoscimento dei segnali stradali (Traffic Sign Recognition) mostra sul display di guida i limiti di velocità e i divieti di sorpasso vigenti, riconosciuti dalla telecamera di bordo; il sistema di monitoraggio della zona d'ombra (Blind Spot Information System) avvisa, tramite una spia inserita nei retrovisori esterni (ora ripiegabili elettricamente), della presenza di veicoli in prossimità dell'auto, dove il guidatore



Grazie alle piattaforme condivise, Ford porta a bordo di Tourneo Connect dinamiche di guida e tecnologie derivate dalle auto.

Lo "SMART PEOPLE MOVER" DI FORD SI RINNOVA. AL CENTRO DELL'ATTENZIONE CI SONO NUOVI MOTORI AD ALTA EFFICIENZA E TECNOLOGIE DI ASSISTENZA ALLA GUIDA CHE RAPPRESENTANO UNA NOVITÀ PER IL SEGMENTO. VENDUTO IN EUROPA IN OLTRE 10MILA UNITÀ NEL 2014, TOURNEO CONNECT, DISPONIBILE IN VERSIONE 5 E 7 POSTI, AFFIANCA TOURNEO COURIER E TOURNEO CUSTOM.

potrebbe non vederli; gli abbaglianti automatici (Auto High Beam) si disattivano in presenza di altri veicoli, sia che precedono Tourneo Connect nella stessa direzione sia che arrivano nella direzione opposta; il sistema di connettività e comandi vocali Ford SYNC 2 con Emergency Assistance riconosce il linguaggio naturale e, tra l'altro, è in grado di mostrare sul navigatore un elenco di ristoranti presenti nelle vicinanze semplicemente pronunciando la frase "ho fame"; la chiave programmabile Ford MyKey permette di configurare alcuni parametri dell'auto per incentivare uno stile di guida più responsabile quando i genitori prestano l'auto ai figli; MyKey può limitare la velocità massima, ridurre il volume massimo dello stereo, azzerarlo quando una persona a bordo non indossa le cinture di sicurezza, e impedire la disattivazione delle tecnologie di sicurezza e assistenza alla guida.

MASSIMA FLESSIBILITÀ CON OLTRE 30 POSSIBILI COMBINAZIONI DEI SEDILI POSTERIORI

CON TOURNEO CUSTOM VIAGGI AL TOP PER PIACERE O LAVORO

Nella famiglia degli "Smart people mover" di Ford c'è anche Tourneo Custom, caratterizzato da interni eleganti e raffinati e una buona dose di versatilità di cui si possono avvantaggiare gli utilizzatori che viaggiano per lavoro o per piacere.

Il sistema di carico a scomparsa del tetto permette tra l'altro al veicolo di adattarsi velocemente a tutte le esigenze. Il sistema si basa su tre barre trasversali che fuoriescono dal tetto solo quando è necessario uno spazio di carico aggiuntivo. Il fatto che le barre possano essere ripiegate migliora l'aerodinamica del veicolo e consente di risparmiare carburante; inoltre, l'altezza del veicolo viene mantenuta al di sotto dei due metri, per l'accesso garantito a garage e parcheggi ad altezza limitata. È possibile caricare fino a 130 kg, rendendo

Tourneo Custom adatto al trasporto di una grande varietà di oggetti, dai bagagli alle attrezzature sportive.

Inoltre, ognuno dei sedili posteriori può essere completamente ripiegato o rimosso per massimizzare lo spazio di carico. Gli schienali possono essere reclinati per creare un comodo ripiano orizzontale, adatto a notebook e vassoi. In totale, sono oltre 30 le possibili combinazioni dei sedili posteriori, per una totale configurabilità dell'equilibrio tra spazio per i bagagli e numero di persone trasportate. I sedili posteriori possono essere dotati di schienali ribaltabili.

Tourneo Custom è dotato infine di doppie porte scorrevoli e di un comodo scalino per facilitare l'accesso a bordo. Il portellone posteriore è ad apertura verticale.





Opel Vivaro diventa lifestyle. A un anno dal lancio della nuova generazione di questo veicolo commerciale leggero di medie dimensioni, di cui sono già state vendute circa 90mila unità, Opel presenta Vivaro Surf Concept. Questa elegante versione passeggeri è ideale per chi pratica attività sportive. Da cinque a sei posti (secondo la configurazione) e con abbondante spazio per tutte le attrezzature sportive o di fitness, Opel Vivaro Surf Concept non ha problemi di trasporto. Lo spazio veicolo dimostra come sia possibile unire un'eccellente capacità di carico, un elevato livello di comfort e un design elegante. Da sottolineare soprattutto un elemento pratico: dietro le due file di sedili è presente un vano di carico separato di 3,2 m³, o addirittura 4 per la versione a passo lungo. Opel Vivaro Surf Concept è quindi ideale per trasportare oggetti bagnati o sporchi dopo una gita al mare o in montagna senza che nessuno dei passeggeri se

ne renda conto. Il primo esemplare di questo veicolo per lo sport e il divertimento è stato presentato in anteprima al Salone Internazionale dell'Automobile di Francoforte.

Van elegante per il massimo divertimento, Vivaro Surf Concept è pronto per essere prodotto in serie e ha un aspetto che non può passare inosservato con la lucida carrozzeria color bianco e rame. I cerchi in lega Irmscher ne sottolineano l'aspetto sportivo ed elegante. Ma questo van lifestyle mostra quanto vale davvero una volta aperte le portiere e il portellone, manualmente o con il sistema Keyless Open. Vivaro Surf Concept può trasportare carichi considerevoli. Che si tratti di ingombranti attrezzature da sci e snowboard, tavole da surf o biciclette, il vano di carico di questo furgone da 5 m con una massa complessiva di ben 2,9 t è in grado di soddisfare qualsiasi esigenza. E si distingue per praticità ed eleganza: il pianale del vano di

OPEL VIVARO SURF CONCEPT

Sulla cresta dell'onda

carico è dotato di un nuovo sistema di binari; l'intero spazio sotto la seconda fila di sedili è occupato da un contenitore dove è possibile riporre piccoli utensili. L'abitacolo, realizzato dagli specialisti di Snoeks Automotive, si distingue per l'atmosfera piacevole creata dalle luci azzurre presenti nelle pareti laterali e nel padiglione. Chi non riesce a decidere tra una gita al mare e un'escursione in bicicletta può fare entrambe: Vivaro Surf Concept è dotato di una speciale staffa per tavole da

surf sul tetto, in modo che pure i raffinati appassionati di longboard non siano costretti ad andare in vacanza senza la propria tavola preferita. Nella cabina si trovano equipaggiamenti eleganti e soprattutto pratici: l'Irmscher Tourer Pack offre rivestimenti di pregiata pelle nera e cuciture silver in contrasto sui pannelli laterali, sul cruscotto e sulla leva del cambio, che rendono Vivaro Surf Concept sofisticato come un'automobile di livello. I pavimenti sono stati rivestiti da tappetini in velour

di alta qualità, in modo che l'abitacolo di Vivaro risulti più confortevole e silenzioso, dato che questi rivestimenti riducono considerevolmente la rumorosità. Il nuovo climatizzatore automatico mantiene la temperatura ideale all'interno del veicolo. Il van lifestyle può essere addirittura dotato a richiesta di un impianto di riscaldamento aggiuntivo. I passeggeri della seconda fila possono accedere comodamente all'abitacolo attraverso le porte scorrevoli sui due lati.

ARRIVA LA VERSIONE SURF CONCEPT DEL VAN LIFESTYLE DEDICATA A CHI AMA LO SPORT E IL TEMPO LIBERO. ORIGINALE E DALL'ASPETTO MERAVIGLIOSO GRAZIE A CARROZZERIA BICOLORE E RIVESTIMENTI IN PELLE, A BORDO PUÒ OSPITARE FINO A SEI PERSONE, OFFRENDO DOTAZIONI DI ALTO LIVELLO, PRATICHE E INNOVATIVE E TANTO SPAZIO PER LE ATTREZZATURE SPORTIVE, MENTRE LA SOSPENSIONE PNEUMATICA RIDUCE L'ALTEZZA DEL VEICOLO A 1,90 M. CUORE DEL VAN IL POTENTE MOTORE CDTI 1.6 BiTURBO DA 103 kW/140 CV CON 340 NM DI COPPIA.



Elegante e votato al divertimento, **Vivaro Surf Concept** è pronto per essere prodotto in serie.

MITSUBISHI NUOVO L200

Quinta generazione dello Sport Utility Truck

IL NUOVO PICK-UP RACCOGLIE LA PREZIOSA EREDITÀ DELLE QUATTRO GENERAZIONI PRECEDENTI CHE DAL 1978 AL 2014 HANNO TOTALIZZATO UN VOLUME DI PRODUZIONE DI OLTRE 4 MILIONI DI UNITÀ. GRANDI ATTENZIONI AL MERCATO EUROPEO, SECONDO BACINO PER VOLUMI DI VENDITA DOPO IL SUD-EST ASIATICO.



Con 9 anni di onorata carriera alle spalle e ben 1.300.000 esemplari prodotti (dato riferito a settembre 2014), l'attuale pick-up Mitsubishi L200 si prepara a lasciare il posto al suo degno successore, la quinta generazione di quello che si prepara a incarnare il ruolo di Sport Utility Truck innovativo. Le quattro serie precedenti dell'L200 hanno totalizzato, tra il 1978 e il 2014, un volume di produzione di 4.077.000 unità, di cui all'incirca 440mila sono

tuttora in uso in Europa. Modello di punta strategico per Mitsubishi Motors Corporation, l'L200 (conosciuto come "Triton" o "Strada" al di fuori dell'Europa), supporta una vasta eco-sistema industriale in Thailandia, dove è stata concentrata la produzione a partire dalla terza serie. Costruito in Thailandia, il nuovo L200 punta a vendere 200mila unità/anno (contro le 130mila unità dell'attuale modello) in tutti i mercati globali (esclusi Giappone,

USA e Canada), tra cui l'Europa che rappresenta il secondo bacino per volumi di vendita (12 per cento), dopo l'area ASEAN (Sud-Est asiatico). Nel vecchio continente le vendite totali del modello uscente avranno totalizzato all'incirca 220mila unità entro la fine della produzione. Nel 2014 - l'ultimo anno completo del modello - sono stati venduti 18.371 esemplari (esclusi Russia e Ucraina), pari al 13 per cento del volume delle vendite del mercato

Mitsubishi europeo (34 paesi) con Regno Unito, Turchia, Francia, Germania e Austria nella Top Five. Il nuovo L200 è l'ultima espressione del concetto Sport Utility Truck introdotto nel 2005 dal precedente modello L200, per venire maggiormente incontro

di L200 abbandona le linee morbide e arrotondate dei suoi predecessori per un profilo dalle linee più definite e dalle superfici più raffinate. E rispetto al modello precedente, tutte le varianti del nuovo L200 presentano un passo ridotto al minimo per offrire

nibile in Europa nelle varianti Double Cab e Club Cab, con prezzi che partono rispettivamente da 29.650 e 27.650 euro, L200 accoglie i passeggeri con un innovativo sistema di apertura per Club Cab, grazie all'introduzione delle doppie porte, ovvero di 4 porte separate. Alle porte principali anteriori si aggiungono altre due porte (più piccole e incernierate posteriormente) nascoste sul retro, concepite per migliorare l'ingresso e l'uscita senza alcun pilastro B a ostruire il passaggio. Una volta all'interno, i clienti del modello L200, professionisti e non, noteranno una cabina più spaziosa. Asso nella manica il sistema di trazione integrale permanente Super Select 4WD II a marce ridotte, che in Italia viene affiancato dall'opzione del sistema a trazione integrale inseribile Easy Select. Il nuovo L200 accoglie l'ultimissima variante "4N15" da 2.4 litri da 154 e 181 cv che fa parte di una famiglia ultraefficiente di motori diesel DOHC 16 valvole e 4 cilindri common rail a iniezione diretta, interamente in alluminio e "a basso impatto". Per servire al meglio questo nuovo propulsore, Mitsubishi ha progettato due nuove trasmissioni per impieghi pesanti: un cambio manuale a 6 rapporti e un cambio automatico a 5 rapporti con modalità sequenziale "Sport".



Il nuovo **L200** punta a vendere 200mila unità/anno.

alle molteplici esigenze dei clienti del segmento pick-up a livello globale, alla ricerca di più stile, comfort, guidabilità, allestimenti e durata. Inoltre, il nuovissimo L200 è stato progettato all'insegna del minor impatto ambientale possibile: la riduzione delle emissioni di CO₂ passa dai 199 g/km minimo del modello uscente ai 169 g/km minimo del nuovo modello L200.

Sebbene abbia mantenuto la configurazione con pianale e cabina unificati, la 5a serie

una lunghezza interna tra le più ampie della categoria senza sacrificare la capacità di carico del pianale.

Il modello si mantiene nella "categoria 5 metri" (5.205 mm per la versione Double Cab), facilitando il parcheggio e le manovre (il raggio di sterzata è il più stretto della categoria: 5,9 m) e contenendo il peso, un fattore cruciale per la riduzione dei consumi e delle emissioni di CO₂. Il pianale ha una lunghezza di 1.520 mm. Dispo-

PSA PEUGEOT CITROËN

Qualità anche nella logistica

L'INGEGNER ALESSANDRO VILLA, DA POCO PIÙ DI UN ANNO SUPPLY CHAIN DIRECTOR NEL GRUPPO PSA, ILLUSTRATA TAPPA PER TAPPA L'ITINERARIO CHE LE VETTURE DEI TRE BRAND - QUELLE CON I MARCHI DEL LEONE E DEL DOUBLE CHEVRON AI QUALI SI È AGGIUNTO DS - COMPIONO QUANDO LASCIANO LA FABBRICA FINO AL RAGGIUNGIMENTO DELLA DESTINAZIONE FINALE. COMPITO AFFASCINANTE, QUELLO DI CHI SI OCCUPA DELL'APPROVVIGIONAMENTO DEI VEICOLI, MA ANCHE DIFFICILE E DELICATO: A LUI COMPETE LA GARANZIA DEL CORRETTO VOLUME NECESSARIO A CONSEGUIRE OBIETTIVI DI FATTURATO E IMMATRICOLATO.

MAX CAMPANELLA
MILANO

Quale viaggio compie una vettura Peugeot, Citroën o DS dalla sua uscita dalla fabbrica dove nasce fino all'arrivo al cliente finale? Cruciale domanda che toglie il velo a un mondo, quella della logistica automotive, per molti versi affascinante, certamente complesso e diversificato e che, complice la crisi economica e la volatilità del mercato, negli ultimi anni ha subito un profondo processo di cambiamento tuttora in atto. Cruciale domanda che abbiamo rivolto a Alessandro Villa, manager neanche quarantenne che da poco più di un anno ricopre il ruolo di Supply Chain Director nel Gruppo PSA Peugeot Citroën, gruppo industriale francese cui appartengono i marchi automobilistici Peugeot, Citroën e DS Automobiles.

DA UN DECENNIO NELL'AUTOMOTIVE

Da oltre dieci anni nel mondo automotive, l'ingegner Alessandro Villa negli anni si è occupato di Formazione tecnica e post vendita in Citroën Italia, ma è stato anche prima Responsabile Marketing e Acquisti poi Responsabile Azioni Commerciali e Business Development alla Direzione Ricambi e Servizi di PSA Peugeot Citroën. Prima dell'attuale ruolo una parentesi ancora come Responsabile Marketing in Eurorepar. "Oggi - spiega il Supply Chain Director del Gruppo PSA Peugeot Citroën - gestisco l'approvvigionamento delle vetture nuove per tutti e tre i brand: al mio ruolo compete la garanzia del corretto volume necessario per conseguire gli obiettivi di fatturato e immatricolato dei marchi e della Rete. Sono in contatto diretto con le fabbriche e gestisco la produzione per i brand sia in ter-

Chi è

Nato, cresciuto e residente a Milano, Alessandro Villa, classe 1977, una laurea in Ingegneria Meccanica a indirizzo Veicoli Stradali conseguita al Politecnico di Milano, inizia la sua carriera nel settore Packaging in Globalcap, occupandosi della ricerca di nuovi prodotti e del miglioramento dei processi. Dopo un anno lo sbarco nel mondo automotive come Area Manager post vendita in Citroën Italia. Da settembre 2014 è Supply Chain Director nel Gruppo PSA Peugeot Citroën



mini di volume che di qualità. In collaborazione con il fornitore di logistica sono chiamati a controllare e garantire la corretta movimentazione dei veicoli dalle fabbriche alle concessionarie, il corretto flusso logistico e di fatturazione. Parte integrante della mia mansione è l'attività di budgeting, forecasting a breve e a medio termine nonché l'attività di benchmarking".

Quali sono le tappe principali del viaggio che vetture e veicoli del Gruppo PSA compiono nell'itinerario dalla fabbrica al cliente finale che, in Italia, ha acquistato un mezzo Peugeot, Citroën o DS? "Dalle diverse sedi produttive - risponde Alessandro Villa - i veicoli raggiungono i due parchi di distribuzione dei flussi: a Parma quando il viaggio avviene su strada, al porto di Livorno se il viaggio avviene via mare. Ad esempio dai siti produttivi dell'Est Europa il viaggio avviene su gomma e su rotaia, dal Giappone esclusivamente

via mare, dalla Turchia in intermodale mare/strada. La modalità è individuata in funzione dell'effettiva possibilità di scelta: l'approccio del Gruppo PSA è orientato al trasporto su rotaia, per motivi di sostenibilità, che però si scontrano con la necessità che il treno richiede di essere saturo, per poter partire, quindi di dover procedere a una programmazione di lunga durata. Nonché alle difficoltà legate a scioperi e ritardi: in Italia il trasporto merci su rotaia viaggia in parallelo con il trasporto passeggeri e paga tutte le difficoltà di quest'ultimo. La scelta del trasporto su gomma consente decisamente maggiore flessibilità e una programmazione alla giornata per rispondere alle istanze altalenanti del mercato".

L'INTERFACCIA È GEFCO

Una volta raggiunto l'hub di Parma o Livorno qual è l'operatore logistico che si occupa del successivo trasporto alle concessionarie? "La nostra interfaccia nelle operazioni di trasporto - risponde il manager del costruttore francese - è Gefco, che a sua volta gestisce il rapporto con operatori per l'utilizzo delle bisarche".

Com'è cambiata negli ultimi anni la gestione dei trasporti e della logistica nel settore automotive? "È profondamente cambiata - afferma l'ingegner Alessandro Villa - l'esigenza del mercato, che richiede più velocità e soprattutto il bisogno di una produzione che risponda all'esigenza della massima personalizzazione (allestimento speciale, colore particolare ecc) e noi siamo chiamati a rispondere in tempo reale al bisogno del cliente. Ne deriva una situazione che non permette di standardizzare i processi di produzione e, quindi, di



Dalle diverse sedi produttive i veicoli raggiungono i due parchi di distribuzione dei flussi: Parma e Livorno.

segue

È IL VEICOLO NUMERO 2,5 MILIONI PRODOTTO A SEVELNORD

CITROËN JUMPY SPECIALE CONSEGNATO A VÉHIPOSTE



In occasione della produzione dei suoi 2,5 milioni di veicoli nell'impianto di Sevelnord le chiavi di un Citroën Jumpy sono state consegna-

te alla società Véhiposte, che utilizza i veicoli Citroën da quasi 10 anni. La consegna è parte di un contratto per 1.200 veicoli in due anni. Que-

sta collaborazione dimostra la capacità di Citroën di adattarsi alle specifiche dei clienti. Per soddisfare le esigenze del gruppo postale, gli in-

gegneri della fabbrica di Sevelnord hanno co-sviluppato con il sito di Faurecia due tipi di veicoli per i veicoli della flotta Véhiposte: il "vitres" per il trasporto di lettere, e i veicoli "tôlés" per il trasporto di pacchetti. Questi veicoli sono dotati di posti a sedere speciali per soddisfare le esigenze ergonomiche di Véhiposte, sviluppati e industrializzati dalle squadre di PSA Peugeot Citroën. Oltre a progettare nuovi sedili specifici, 11 operazioni di personalizzazione sono state eseguite sui veicoli per Véhiposte come il bloccaggio alla velocità di 110 km/h, l'integrazione del modulo di guida ecologica, la geolocalizzazione sulle versioni vetrate e portiere sviluppate ad hoc.

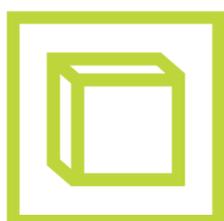
Citroën Jumpy, prodotto in più di 530mila unità dal primo lancio nel

1995, è un veicolo commerciale ergonomico e ottimale nelle sue capacità di caricamento. Ha sedotto il gruppo postale per la sua modularità, il benessere a bordo e il comfort di guida. Robusto e maneggevole, si adatta perfettamente alle esigenze specifiche legate alla consegna postale.

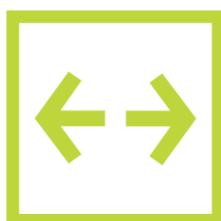
Noto per essere un veicolo dinamico e versatile, si adatta a tutte le situazioni con volumi fino a 7 m3, è equipaggiato con numerosi sistemi di aiuto alla guida e le manovre di carico sono facilitate dalle porte laterali scorrevoli e dalle porte posteriori che si aprono fino a 180°. Con oltre 3.500 immatricolazioni nella prima metà dell'anno 2015, le vendite di Citroën Jumpy stanno conoscendo quest'anno un forte incremento rispetto al 2014.

SCEGLI CHI HA GRANDI

C A P A C I T À.



DA 2,8 m³ a 17 m³
DI VOLUME UTILE



DA 2,49 m a 4,07 m
DI LUNGHEZZA UTILE



DA 1,04 m a 1,42 m
DI LARGHEZZA UTILE
TRA I PASSARUOTA



DA 660 Kg a 1,9 t
DI CARICO UTILE



CITROËN NEMO
DA 4€/GIORNO

NUOVO CITROËN BERLINGO
DA 5€/GIORNO

CITROËN JUMPY
DA 7€/GIORNO

CITROËN JUMPER
DA 8€/GIORNO

CON NUOVO «LEASING PRO» TAN 1,99% HAI 5 ANNI DI ANTIFURTO COMPRENSIVO DI POLIZZA FURTO-INCENDIO E 5 ANNI DI MANUTENZIONE PROGRAMMATA INCLUSI. E DOPO 5 ANNI SEI LIBERO DI TENERE O SOSTITUIRE IL TUO VEICOLO COMMERCIALE.

APPROFITTA INOLTRE DELLA NUOVA OFFERTA -50% SU TUTTE LE OPZIONI.

I VEICOLI COMMERCIALI CITROËN SODDISFANO QUALSIASI ESIGENZA DI LAVORO, CARICO E MOTORIZZAZIONE. UN'AMPIA GAMMA DALLA QUALE PUOI SCEGLIERE IL MODELLO PIÙ ADATTO ALLE TUE NECESSITÀ.

CRÉATIVE TECHNOLOGIE

   citroen.it

CITROËN preferisce TOTAL. Offerta delle concessionarie che aderiscono all'iniziativa al netto di IVA, MSS e IPT, per Clienti Aziende. Gli sconti sulle opzioni sono calcolati sul listino IVA inclusa. Esempio di leasing per possessori Partita IVA su Nuovo Citroën Berlingo Van L1 1.6 HDi 75 2 Posti: prezzo promo € 9.405 (IVA esclusa, messa su strada e IPT escluse), in caso di rottamazione di un veicolo. Primo canone anticipato € 3.134,00 + IVA (imposta sostitutiva inclusa), 59 canoni successivi mensili da € 150,58 + IVA e possibilità di riscatto a € 2.116,08+ IVA. Nessuna Spesa d'istruttoria, TAN (fisso) 1,99%, isc 3,79%. Inclusive nel canone Spese di Gestione contratto (che ammontano allo 0,09% dell'importo relativo al prezzo di vendita veicolo decurtato del primo canone), servizi facoltativi IdealDrive Business (contratto di estensione di garanzia e manutenzione programmata per 5 anni o fino a 100.000 km, importo mensile del servizio € 24,85 + IVA) e Azzurro Insieme Progress (Antifurto con polizza furto e incendio - Pr.Va, Importo mensile del servizio € 18,01 + IVA). Offerta valida fino al 31/10/2015. Salvo approvazione Banque Psa Finance-Succursale d'Italia. Fogli informativi presso la Concessionaria. Le foto sono inserite a titolo informativo.

PSA PEUGEOT CITROËN E IL GRUPPO BOLLORÉ FIRMANO UN ACCORDO

PARTNERSHIP STRATEGICA NEL SETTORE DEI VEICOLI ELETTRICI

Diventare uno dei protagonisti del mercato del car sharing, che rappresenta una parte importante dell'economia della nuova mobilità, accanto all'offerta dei trasporti pubblici. È l'obiettivo cui prefiggono Gruppo Bolloré e PSA Peugeot Citroën, che hanno sottoscritto un accordo di cooperazione strategica che di fatto concretizza il comune interesse nel settore della mobilità sostenibile e copre le attività di produzione e distribuzione dei veicoli, nonché del car sharing. Frutto concreto di questa visione condivisa dei due gruppi è Bluesummer, nuovo veicolo elettrico a quattro posti e con un'autonomia di 200 km nel ciclo urbano che, progettato dal Gruppo Bolloré, sarà distribuito da PSA Peugeot Citroën.

Sul piano industriale, l'accordo prevede anche l'assemblaggio del Bluesummer nel sito di PSA Peugeot Citroën di Rennes, in corso di avviamento e comunque reso operativo entro quest'autunno, con una capacità installata di 15 veicoli al giorno, pari a un massimo di 3.500 unità l'anno. Per quanto riguarda le attività di mobilità sostenibile, l'accordo prevede una collaborazione nel settore del car sharing in Europa e la creazione di una joint venture destinata allo sviluppo di quest'attività in tutto il mondo con veicoli elettrici e veicoli termici a basse emissioni.



La cooperazione strategica si basa sulla condivisione delle esperienze dei due Gruppi. Il Gruppo Bolloré è presente sul mercato della mobilità elettrica, per il quale ha progettato e sviluppato numerosi veicoli elettrici (ad esempio Bluebus e Bluetram) e sfrutta anche, attraverso filiali dedicate, una rete di car-sharing di veicoli elettrici in diversi comuni in Francia (Parigi, Lione, Bordeaux e i loro comuni limitrofi) e all'estero.

PSA Peugeot Citroën ha dato vita a diverse attività di car sharing dal 2013, con un'offerta dedicata alle aziende in Francia e, attraverso il marchio Peugeot, ha lanciato un'offerta di noleggio di breve durata (Mu by Peugeot) nel 2009 e, nell'autunno 2012, una versione al cento per cento elettrica del suo modello di punta nel segmento dei veicoli multispazio: Peugeot Partner Elettrico, equipaggiato con un motore elettrico compatto ad alte prestazioni di tipo sincrono a magneti permanenti, una motorizzazione in grado di offrire prestazioni dinamiche di prim'ordine con una potenza di 49 kW (67 cv) e una coppia di 200 Nm disponibile istantaneamente.

"L'accordo siglato dalle nostre due aziende - dichiara Carlos Tavares, Presidente del Direttorio di PSA Peugeot Citroën - esprime la visione che condivido con Vincent Bolloré di una mobilità pulita e sostenibile, in grado di garantire ai nostri clienti la libertà di spostamento che consideriamo un diritto fondamentale della nostra società moderna". "Siamo fieri di questo partenariato - dichiara Vincent Bolloré, Presidente e Direttore Generale del Gruppo Bolloré - fondato sull'industria l'innovazione e il rispetto dell'ambiente. È una nuova tappa nello sviluppo della mobilità elettrica destinata al grande pubblico".

seguito

stoccaggio, che obbliga a diversificare la produzione e a rendere più fluidi e veloci i processi logistici: il sistema ne risulta inevitabilmente più stressato. Per sincerarsi di questo nuovo scenario basta osservare i parchi di vetture parcheggiate in attesa della spedizione: fino a qualche anno fa se ne vedevano migliaia, oggi sono ridotte al minimo proprio per gestire l'estrema differenziazione nella richiesta".

In base alla sua esperienza come cambierà ancora la logistica automotive? Quali saranno gli scenari del futu-



le grandi aziende è aumentato o diminuito negli ultimi anni? "Un po' tutte le realtà aziendali - ha risposto il manager logistico del Gruppo PSA - hanno proceduto con ottimizzazioni a causa della crisi, ma nella logistica automotive molto dipende dai volumi: la filiera dell'auto è strutturata per la gestione di volumi di importanti dimensioni, più aumenta il mercato maggiori sono le possibili ottimizzazioni. Inoltre il calo del prezzo dei carburanti ha certamente favorito l'alleggerimento del costo complessivo".

In che modo la crisi economica globale ha contri-

Quali sono le esigenze che un operatore deve soddisfare per essere affidabile nella logistica automotive? "Non credo di sbagliare - replica il manager PSA - con una risposta che si allinea alle istanze di altri settori: qualità, affidabilità e velocità sono gli elementi essenziali che vengono richiesti a ogni operatore logistico, qualunque sia il ramo d'attività. Ovviamente l'aspetto dei costi è fondamentale, ma questi vanno di pari passo con i tre parametri che ho citato: se un operatore riesce a essere affidabile, a garantire un servizio eccellente e rapido, il clien-

labria le effettuiamo via mare, le vetture viaggiano allo stesso modo di quelle destinate a Sicilia e Sardegna: l'alternativa su gomma o rotaia non darebbe le giuste garanzie per un servizio efficiente, rapido e sicuro".

FAVORIRE LA ROTAIA

Quali potrebbero essere le scelte del legislatore per favorire la qualità e puntualità della logistica nel settore automotive? "Sarebbe benvenuta - il parere dell'ingegner Villa - ogni decisione tesa a favorire il trasporto su rotaia, che in Italia stenta a de-



"Difficile - dice il Supply Chain Director di PSA - prevedere quale sarà l'evoluzione nei prossimi anni. L'attuale schema necessariamente resterà invariato: non vedo al momento ipotesi di stravolgimento dell'attuale percorso fabbrica-hub-concessionaria".



ro? "Difficile - risponde il Supply Chain Director di PSA - prevedere quale sarà l'evoluzione nei prossimi anni. L'attuale schema necessariamente resterà invariato: non vedo al momento ipotesi di stravolgimento dell'attuale percorso fabbrica-hub-concessionaria. Cambieranno il flusso e la gestione dei parchi di approvvigionamento, di pari passo con quanto già avvenuto in altri settori: la logistica automotive è molto particolare e questa particolarità ha costretto a restare un passo indietro in termini di evoluzione degli strumenti e della velocità. Nei

prossimi anni questa lacuna dovrà necessariamente essere colmata".

LA PECULIARITÀ STA NELLA VETTURA

Cos'è che rende così particolare la logistica automotive? "La stessa peculiarità del prodotto: un veicolo - illustra l'ingegner Alessandro Villa - può essere trasportato solo e soltanto da una bisarca, mezzo adatto esclusivamente a questo scopo: se un normale truck può essere adibito a diverse attività di trasporto, ciò non è possibile con la bisarca. Questo porta inevitabilmente alla presen-

za di non molti operatori né è pensabile che da un giorno con l'altro un trasportatore possa dotarsi di una flotta di bisarce e improvvisarsi operatore di trasporto automotive. Il prodotto finale, la vettura, è inoltre soggetto a rischio danni in fase di trasporto, danni che impattano sul cliente finale e sull'intera qualità della filiera. Questi due elementi già rendono idea dell'estrema difficoltà di svolgere logistica automotive e quanto sia di assoluta importanza che ogni operatore coinvolto nella filiera svolga un servizio di qualità".

Il costo della logistica per

buito a modificare il mondo della logistica automotive? "Io - afferma Alessandro Villa - farei un'analisi che guarda all'attualità del mondo globalizzato: fino a qualche anno fa la situazione economica globale ha visto spostare il baricentro al di fuori dell'Europa, in primis verso la Cina, da dove si prevedeva l'impennata della domanda. Oggi la situazione è diversa: l'Europa è tornata a essere importante nel mercato mondiale e questo contribuisce a dare stabilità e continuità all'intera filiera produttiva dell'auto, compresa la fase di distribuzione".

te ne beneficia in termini di ottimizzazione dei costi".

Quali sono le peculiari difficoltà nella gestione della logistica automotive in Italia rispetto ai principali Paesi europei? "Se l'analisi riguardasse solo il Nord Italia - risponde Alessandro Villa - non vi sarebbero differenze sostanziali, nel Sud Italia la questione è più complessa: nel primo caso le infrastrutture sono in grado di favorire chi opera nel trasporto automotive, nel secondo le modalità operative devono fare i conti con gravi carenze infrastrutturali. A titolo d'esempio, le consegne in Ca-

collare per le difficoltà cui accennavo prima: treni in ritardo, bloccati, che perdono lo slot e devono essere riprogrammati sono tutti elementi negativi che si ripercuotono pesantemente sui nostri tempi di consegna. Se nel trasporto su gomma e via mare le normative non hanno un impatto sullo scenario previsionale, il viaggio delle merci su treno dovrebbe essere ben regolamentato al fine di prevedere con una certa precisione quanto tempo impiegherà la merce per raggiungere la destinazione. L'attuale assoluta incertezza al riguardo mette in crisi il sistema di gestione".

FACCIAMO SQUADRA CON TE.



PEUGEOT RACCOMANDA TOTAL

PEUGEOT
SPONSOR
DELLA
NAZIONALE
ITALIANA
RUGBY



VEICOLI COMMERCIALI PEUGEOT. UNA GAMMA FORTE, ROBUSTA E IN CONTINUA EVOLUZIONE.

Peugeot ama Italia. La prova è il nuovo Partner: oggi più sicuro e tecnologico, perché dotato di retrocamera e Grip Control. Scoprite la sua grande capacità di carico con fino a 4 m³ e lunghezza utile di carico superiore a 3 metri. Disponibile con motori BlueHDi Euro 6 o in versione elettrica o 4x4. Scoprite anche l'ampia gamma dei Veicoli Commerciali Peugeot: 6 modelli in più di 300 versioni personalizzabili e convenienti. Informatevi su peugeotprofessional.it o presso gli Showroom Peugeot. Siamo forti per questo siamo Sponsor della Nazionale Rugby.



PEUGEOT
PROFESSIONAL

MERCEDES-BENZ

Il viaggio infinito di Marco Polo



EQUIPAGGIATO CON CUCINA, FRIGO E ZONA NOTTE, IL CAMPER COMPATTO DELLA STELLA CONSENTE DI VIAGGIARE NEL TIPICO COMFORT DI UNA BERLINA MERCEDES-BENZ, AL VOLANTE DI UNA VERA E PROPRIA CASA SU QUATTRO RUOTE, IDEALE PER GLI AMANTI DEI TOUR OPEN AIR. SUL MERCATO ITALIANO È DISPONIBILE ANCHE NELLA VERSIONE ACTIVITY, COMPAGNO DI VIAGGIO PER FAMIGLIE E AMANTI DELLO SPORT E DEL TEMPO LIBERO.

GUIDO PRINA
ROMA

Nel nome è scritto tutto. Marco Polo è sinonimo di viaggi avventurosi e il camper compatto della Stella che porta il nome del celebre esploratore veneziano lo dimostra giorno dopo giorno. Lo abbiamo constatato all'ultima edizione del Salone del Camper di Parma, uno dei principali appuntamenti internazionali del turismo en plein air, dove Mercedes-Benz Marco Polo ha calamitato intorno a sé le attenzioni degli amanti delle vacanze on the road a 5 stelle. Equipaggiato con cucina, frigo e zona notte, Marco Polo consente di viaggiare nel tipico comfort di una berlina Mercedes, al volante di una

vera e propria casa su quattro ruote, ideale per gli amanti dei tour open air.

Quest'anno oltre tre milioni italiani hanno scelto il camper per trascorrere le vacanze estive alla scoperta dei tesori del Belpaese. Una comunità di appassionati che si ritrova ogni anno alla Fiera di Parma in occasione del Salone del Camper dove Mercedes-Benz ha esposto il nuovo Marco Polo disponibile anche in versione Activity. I fan del leggendario camper compatto della Stella hanno così potuto conoscere tutte le novità dell'ultima generazione di Marco Polo nell'area espositiva del brand di Stoccarda.

Marco Polo coniuga funzionalità e stile, aprendo nuovi orizzonti nel segmento dei

veicoli per il tempo libero compatti e consente di viaggiare nel tipico comfort di un'automobile firmata da Stoccarda. Il camper offre un blocco cucina con due fuochi, lavello, box frigorifero e tre cassetti, scomparti e armadi, un guardaroba, un divano-letto nel vano posteriore, sedili anteriori ruotabili, un tavolino ribaltabile e scorrevole e un letto sollevabile alloggiato sotto il tetto per un totale di quattro posti letto.

Il design degli interni, caratterizzato da un elegante contrasto di zone chiare e scure, il rivestimento del pianale di serie in look "yacht deck" e una suggestiva illuminazione a Led dell'abitacolo, con luci soffuse interne "ambient" a richiesta, creano



Caratteristica di **Marco Polo** è il letto sollevabile alloggiato sotto il tetto per un totale di 4 posti.



Il design degli interni è valorizzato dall'elegante contrasto tra zone chiare e scure.

un ambiente esclusivo, facendo dell'abitacolo e del posto di guida un'unità armonica.

Per stare comodamente all'aria aperta, Marco Polo è dotato a richiesta anche di sedie da campeggio e tavolino, riposti in una pratica borsa nel vano bagagli e di un tendalino parasole amovibile posto sopra la porta scorrevole che assicura sufficiente om-

bra durante piacevoli soste circondati dalla natura.

Marco Polo Activity offre una nuova opportunità per vivere ogni giorno in piena libertà. L'abitacolo spazioso e versatile, quattro comodi posti letto e una completa scelta di motorizzazioni e trazioni, sono in grado di assecondare uno stile di vita giovane e dinamico. Perfettamente a pro-

prio agio in qualsiasi occasione, Marco Polo Activity è il compagno di viaggio ideale per famiglie giovani e amanti dello sport e del tempo libero. Un veicolo da vivere 365 giorni l'anno grazie alle dimensioni esterne compatte e l'elevata maneggevolezza che lo rendono pratico e funzionale anche nell'utilizzo cittadino.

Un marchio Daimler.



D.L.V.BBDO

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

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



Seguici su Facebook

www.mercedes-benz.it/van

Mercedes-Benz

Vans. Born to run.



VOLKSWAGEN VEICOLI COMMERCIALI

Hotel California

LA CASA TEDESCA HA PRESENTATO IN ANTEPRIMA ITALIANA, ALL'ULTIMA EDIZIONE DEL SALONE DEL CAMPER DI PARMA, IL NUOVO CALIFORNIA NELLA VERSIONE TOP DI GAMMA OCEAN, CON TETTO SOLLEVABILE CON COMANDO ELETTRIDRAULICO. CALIFORNIA È DISPONIBILE IN ITALIA ANCHE NELLA VERSIONE D'INGRESSO BEACH. IN MOSTRA ANCHE IL COMPATTO MICROS.

URBANO LANZA
VERONA

All'interno della vasta gamma della nuova generazione del Volkswagen Transporter, un posto d'onore è occupato dal California, veicolo per trasporto persone con una mission specifica dedicata al tempo libero e in particolare al mondo del camper. All'ultima edizione del Salone del Camper di Parma Volkswagen Veicoli Commerciali ha infatti presentato in anteprima italiana il nuovo California nella versione top di gamma Ocean che insieme alla versione d'ingresso Beach rappresenta l'offerta completa di California in Italia, la cui pre-vendita è iniziata lo scorso settembre.

La versione Ocean offre una dotazione di serie molto completa, a partire dal tetto sollevabile con comando elettroidraulico, per proseguire poi con il climatizzatore Climatronic, i finestrini con doppi vetri per un migliore isolamento acustico, riscaldamento ausiliario autonomo, radio "Composition Colour" con predisposizione telefono cellulare e molto altro ancora. Alcune delle caratteristiche fondamentali della gamma California che si ritrovano immutate nel tempo sono rappresen-

tate dalla comoda zona notte di 1,2x2 metri presente sotto il tetto sollevabile, dalla fila di mobili da cucina con frigo box, cucina a gas, lavello e vari scomparti portaoggetti.

Ovviamente, la nuova gamma California prevede

sistemi di infotainment per utilizzare anche in auto le opportunità offerte dalle nuove tecnologie e nuovi sistemi di sicurezza. Oltre al nuovo California, alla manifestazione emiliana Volkswagen VC ha presentato il nuovo Caddy



In alto, il California con il pratico tetto sollevabile. Sopra, il Caddy Beach, basato sulla versione Trendline del popolare van.

tutte le novità offerte per tutti i modelli della sesta generazione della gamma T: design completamente rinnovato, nuovi motori Euro 6, BlueMotion Technology con sistema Start&Stop di serie, nuovi

Beach, basato sulla versione Trendline, il che prevede di serie un grande e comodo piano letto, una tendina per il parabrezza e tendine avvolgibili per i cristalli laterali, oltre a numerose tasche portaog-



getti. In combinazione con il pacchetto "Camping" disponibile su richiesta, è possibile allestire il proprio veicolo per il tempo libero fino a trasformarlo quasi in un piccolo appartamento per le vacanze:

con una tenda da 2,3x2,0 m per il portellone, due sedie pieghevoli e un tavolino e una rete di ventilazione per la porta scorrevole. Inoltre, Volkswagen Veicoli Commerciali, in collaborazione con

Wingamm, ha presentato il nuovo Micros, un veicolo ultracompatto su base Transporter dotato di carrozzeria monoscocca in vetroresina, lungo appena 5 metri e 30 e con prestazioni e comfort di guida da vera berlina di classe. Micros vanta spazi funzionali ed è completo di: ampio blocco cucina completo di piano cottura 2 fuochi, lavello, frigorifero trivalente, cassetti, vani e grande piano d'appoggio; vano toilette realizzato in legno e vetroresina con lavello, wc in ceramica con cassetta estraibile ed angolo doccia; letto matrimoniale basculante ancorato sopra la cabina di guida, completo di doghe e materasso memoryfoam; impianto di riscaldamento ad aria canalizzata Webasto EVO3900; boiler Truma B10 per il riscaldamento acqua; impianto di illuminazione interno completamente a Led. La motorizzazione è il 2.0 TDI 102 o 140 cv. Micros è disponibile anche nella versione 4MOTION o DSG.

HYUNDAI H350

Nel cuore dell'Europa

DISPONIBILE IN TRE VARIANTI DI CARROZZERIA (FURGONE, CABINATO E MINIBUS) IL NUOVO VEICOLO COMMERCIALE HYUNDAI ASSEMBLATO IN TURCHIA OFFRE LA POSSIBILITÀ DI SCEGLIERE TRA DUE PASSI, DUE LUNGHEZZE E UN'ALTEZZA MEDIA PER IL FURGONE E STANDARD PER IL CABINATO.

Realizzato pensando intensamente all'esigente clientela europea, il nuovo Hyundai H350 - assemblato in Turchia insieme al partner Karsan - irrompe sul mercato dei veicoli commerciali portando una ventata di novità. Disponibile in tre varianti di carrozzeria (furgone, cabinato e minibus), con un listino prezzi, chiavi in mano, che parte da 35.924 euro per il modello H350 Furgone Classic M offre la possibilità di scegliere tra due passi, due lunghezze e un'altezza, media per il furgone e standard per il cabinato. entrambi sono disponibili con

un motore turbodiesel quattro cilindri CRDi da 2,5 litri con trazione posteriore, sia in versione standard (110 kw/150 cv) che a elevata potenza (125 kw/170 cv).

La versione Minibus (13+1 posti a sedere) è invece caratterizzata dal passo lungo e una motorizzazione da 170 cv. Con dispositivo Stop & Go il consumo di carburante nel ciclo combinato per la versione Furgone è pari a 8,1 l/100 km, mentre il cabinato raggiunge 8,6 l/100 km e la versione Minibus 8,7 l/100 km. Senza ISG i consumi medi aumentano di 0,4 l/100 km.

Due i livelli di allestimento: Classic e Comfort.

La versione di lancio 2015 di H350, oltre a fornire standard il terzo posto in cabina, la ruota di scorta e l'esclusiva garanzia di tre anni a chilometraggio illimitato, sarà caratterizzata dalla presenza del dispositivo Octocam (partecipata di Octo Telematics), il primo e unico sistema professionale V.E.D.R. (Video Event Data recorder) riconosciuto e utilizzato dalle principali compagnie di assicurazione, sinonimo di tutela per il conducente poiché in grado di memorizzare le immagini e

i dati di guida al momento di un sinistro o di un altro evento rilevante. Il periodo di registrazione ha un'ampiezza mediamente pari a 30 secondi (15 prima e 15 dopo l'accaduto) e può essere configurato in base a specifiche esigenze. L'esclusivo servizio "Video Crash" abbinato rende disponibili i filmati e i dati raccolti dal dispositivo di bordo attraverso la piattaforma Octo Telematics, ai soggetti autorizzati alla visione, come l'automobilista che ha registrato il filmato o il liquidatore della compagnia. Filmati che poi vengono archiviati in sicurezza, sia per esigenze relative alla privacy che per la salvaguardia degli stessi nel tempo. Octocam tutela il conducente e permetterà quindi anche di risparmiare sui costi assicurativi e sul contributo INAIL. La versione di lancio prevede anche Advanced Pack - che include la radio digitale (DAB+) con comandi al volante, lettore CD/MP3, prese AUX/USB/Ipod e connessione Bluetooth nonché il climatizzatore manuale con vano portaoggetti refrigerato - e Plus Pack, che include la pedana di carico ribassata, retrocamera con visore integra-



Con il dispositivo Stop & Go il consumo di carburante nel ciclo combinato per la versione Furgone è pari a 8,1 l/100 km.



to nello specchio retrovisore interno e sensori di parcheggio posteriori.

Il modello a "passo lungo" può ospitare fino a 5 Europallet (1.200 mm x 800 mm x 900 mm) nel vano di carico in soli 6,2 m di lunghezza esterna - per un totale di 12,9 metri cubi di spazio complessivo di carico. Il modello "passo medio" può trasportare fino a 4 Europallet, per una capacità di 10,5 metri cubi. L'ampio spazio tra i passaruota (1.380 mm) non compromette mai la fruibilità del vano di carico. È inoltre di serie una paratia in

acciaio che separa l'area di carico dalla cabina. L'accesso al vano di carico interno è semplice grazie a due grandi porte posteriori e una singola porta scorrevole laterale. Le porte posteriori si aprono a 90, 180 e/o 270 gradi (optional) e la soglia di carico si trova a 690 mm da terra.

Nella parte posteriore del veicolo vi è anche la possibilità di disporre di una pedana di carico ribassata, mentre all'interno del pianale di carico si contano ben 14 punti di ancoraggio, per un carico sempre ordinato.

MOBILITÀ

IVECO BUS

MAGELYS SUL TETTO DEL MONDO

IL GRANTURISMO TORINESE CONQUISTA IL TITOLO DI "COACH OF THE YEAR" PER IL 2016 GRAZIE ALL'ECCELLENZA DELLE SUE CARATTERISTICHE TECNICHE, DEI MATERIALI E DELLE DOTAZIONI OLTRE CHE ALLA QUALITÀ COSTRUTTIVA. IL RICONOSCIMENTO CONFERMA IL SUCCESSO CHE REGISTRA FRA I PIÙ IMPORTANTI OPERATORI TURISTICI IN EUROPA E IN ITALIA.



PAOLO ALTIERI
TORINO

Presentato nel giugno del 2007 al BusWorld di Courtrai, Magelys trova nella sua più recente interpretazione il giusto riconoscimento con la conquista, ancora nella cornice della rassegna belga, del titolo di "Coach of the Year" per il 2016, superando nell'ordine concorrenti che si chiamano TopClass S516HDH di Setra, Skyliner di Neoplan, B11R Sunsundegui SC7 di Volvo, HD12 di Temsa e Futura FMD2-129/370 di VDL. Il Magelys, nella sua versione Linea, ha convinto la giuria e ha fatto la differenza rispetto ad alcuni concorrenti che hanno presentato autobus con configurazioni a due piani e a tre assi, coprendo così sia il segmento Top di gamma, sia quello Low cost, talvolta producendo i veicoli in paesi extraeuropei. Il Magelys ha saputo offrire la migliore soluzione in termini di costi d'esercizio, senza compromettere lo stile, il comfort e le elevate prestazioni.

Ogni dettaglio del Magelys è stato ideato e sviluppato con lo scopo di aumentarne la visibilità, incoraggiare la scoperta e godersi pienamente il viaggio. Rispetto a un veicolo turistico tradizionale, le grandi vetrate laterali e il padiglione vetrato ai lati regalano una splendida visuale panoramica. La straordinaria sensazione di spaziosità e la luminosità interna sono le caratteristiche che rendono il Magelys un modello unico nel suo segmento. A tutto questo si aggiungono un design esclusivo e un'eleganza raffinata che sottolineano l'eccellente qualità del veicolo.

Disponibile in due lunghezze (12,2 m e 12,8 m) e due versioni (Magelys Line e Magelys Pro), la gamma Magelys va incontro alle esigenze delle aziende di trasporto nel settore turistico su grande e media distanza. Il modello che si è aggiudicato il riconoscimento di "International Coach of the Year 2016" è un Magelys Pro, equipaggiato per il trasporto disabili e per facilitare il loro ingresso sull'autobus il loro posizionamento all'interno senza dover



Sylvain Blaise, Global Head Iveco Bus

smontare sedili. Il veicolo è inoltre dotato di 46 sedili in pelle Kiel, toilette, 3 monitor LCD da 19" estraibili, connettività Wi-Fi, prese da 220 V e USB, GPS e una telecamera.

Da tenere anche presente che il Magelys non è un veicolo nuovo sul mercato degli autobus, ma la giuria ha apprezzato l'ultima versione conforme alla normativa Euro VI, che offre una serie di innovazioni che vanno ben oltre il frontale che ricorda un "sorriso d'argento", nel frattempo diventato una caratteristica tipica di tutti i modelli della gamma Iveco Bus. Con il Magelys, Iveco si è concentrata sull'efficienza, e la giuria ha apprezzato il modo in cui tale attenzione contribuisce a ridurre il Total Cost of Ownership per il cliente. Il Magelys ha poi fatto centro per l'ottimo rapporto qualità/prezzo, che tuttavia non scende a compromessi. Inoltre, è un veicolo adatto a ogni tipo di utilizzo nel corso di tutto il suo ciclo di vita.

Il Magelys non utilizza il ricircolo dei gas di scarico (EGR) per controllare le emissioni, affidandosi esclusivamente alla riduzione catalitica selettiva (SCR). Si tratta di una soluzione innovativa, unica nel panorama dei costruttori europei. Inoltre, il motore Iveco Cursor 9 eroga una potenza di 294 kW (400 cv) e una coppia di 1.700 Nm a 1.250 giri con una capacità di soli 8,7 litri. Il propulsore è abbinato al cambio automatizzato ZF AS-Tronic. La marcia risulta

così particolarmente confortevole. Il consumo di carburante è stato ridotto fino al 10% rispetto alla motorizzazione Euro V grazie, tra l'altro, a un peso di 200 kg inferiore e a un'aerodinamica ottimizzata. C'è anche da aggiungere che il Magelys, sottoposto a un trattamento anticorrosione con bagno cataforetico che garantisce una maggiore resistenza alla corrosione nel tempo, vanta tutte le più moderne dotazioni di sicurezza quali l'LDWS e l'AEBS ed è realizzato su una struttura di tipo autportante conforme alla normativa europea R66/02 relativa al test di ribaltamento.

Inoltre, nella versione 12,80 grazie alla collaborazione tra Iveco e C&G-Kiel Italia, partner del gruppo Franz Kiel, Iveco Bus presenta inoltre il "Cinema Seat System (CSS) con Flex-Action". Questo sistema permette di compattare i sedili in posizione di sicurezza e di creare un ampio spazio per persone a ridotta mobilità o per altre applicazioni, come tavolini per uso ricreativo o professionale. I sedili "CSS con Flex-Action" sono stati progettati con l'obiettivo di essere facilmente spostabili con un semplice scorrimento sulle apposite guide.

L'alta qualità della vita e del viaggio a bordo del Magelys PRO è garantita da un combinazione di caratteristiche e tecnologie finalizzate a rendere il veicolo su misura per ogni passeggero e stile di viaggio: Nell'ottica di rispettare gli standard di regolamentazione per la sicurezza, sia attiva sia passiva, il veicolo è sicuramente al top di gamma in termini di sicurezza, potendo vantare, tra l'altro, di serie sistema antibloccaggio freni Abs (Anti Lock Braking System), sistema anti-slittamento Asr (Anti-Slip Regulation) che ottimizza la trazione e l'aderenza in fase di accelerazione, sistema elettronico di frenata Ebs (Electronic Braking System) che riduce lo spazio di frenata e garantisce la stabilità migliorandola in modo significativo e sistema ESP (Electronic Stability Program) che corregge la traiettoria del veicolo in curva per evitarne l'u-

scita di strada. In aggiunta, Magelys Pro dispone di sistemi di sicurezza opzionali come regolatore di velocità Acc (Adaptive Cruise Control) in grado di mantenere automaticamente la distanza di sicurezza dal veicolo che precede e Ldws (Lane Departure Warning System), un sistema che segnala acusticamente quando il veicolo esce dalle linee che delimitano la corsia di marcia, senza azionare gli indicatori di direzione.

"Siamo orgogliosi - ha dichiarato Sylvain Blaise, Global Head di Iveco Bus - che il nostro Magelys abbia sbaragliato la concorrenza ottenendo il prestigioso premio "Coach of the Year 2016" dopo una serie di impegnativi test drive che hanno coinvolto la miglior concorrenza. Tutto questo dimostra che il nostro veicolo possiede tutte le caratteristiche per rispondere alle nuove esigenze di

trasporto sulle linee regionali e internazionali".

Altrettanto entusiasta Pierre Lahutte, Iveco Brand President: "Dopo Stralis Truck of the Year 2013, e Daily Van of the Year 2015, un veicolo che è stato ampiamente riconosciuto dal mercato italiano e che si è di recente aggiudicato due prestigiosi riconoscimenti in Germania, il "Best KEP Transporter 2015" e l'"Innovation Award" con il Daily Hi-Matic, Iveco porta a casa un altro grande successo con il Magelys "Coach of the Year 2016". Proprio come recita il pay-off utilizzato per la campagna del Daily, possiamo affermare ancora una volta che Iveco e i suoi veicoli rappresentano "L'Italia che vince", ovvero la rivincita dell'industria italiana che si sta rialzando dalla crisi e riaffermando sui mercati internazionali".

L'ALBO D'ORO

1991	Renault	FR1 GTX
1992	Mercedes-Benz	O404
1993	Setra	S 315 HD
1994	MAN RH	403 Lion's Star
1995	Neoplan	Metroshuttle N4114
	Iveco	EuroClass HD
1996	Drogmuller	Eurocomer E330
1997	Setra	S 315 NF
1998	Van Hool	T9 Acron
1999	MAN	NL 263
2000	Neoplan	Starliner N516/3
2001	Mercedes-Benz	Cito
2002	Setra	S 415 HDH
2003	Van Hool	A330
2004	MAN	Lion's Star
	Scania Irizar	PB
2005	MAN	Lion's City
2006	Neoplan	Starliner
2007	Mercedes-Benz	Citaro LE U
2008	Volvo	9700
2009	Setra	S 415 NF
2010	Mercedes-Benz	Travego
2011	VDL	Citea
2012	VDL	Futura
2013	Mercedes-Benz	Citaro Euro 6
2014	Setra	S515 HD
2015	MAN	Lion's City GL CNG
2016	Iveco Bus	Magelys

DAIMLER BUSES

Naturale, è il Citaro a gas metano



ALLA FIERA DI KORTIJK MERCEDES-BENZ PORTA AL DEBUTTO INTERNAZIONALE IL BEST SELLER NEL TRASPORTO URBANO IN VERSIONE NGT. NON MANCHERANNO I BRAND DELL'USATO BUSSTORE E DI ASSISTENZA OMNIPLUS E LE SOLUZIONI TELEMATICHE FLEETBOARD. CON IL MOTTO "DAIMLER BUSES. BEST BUSES" LA CASA DI STOCCARDA SI PONE COME FORNITORE AL TOP NEL SETTORE DELLA MOBILITÀ. "SIAMO E RESTEREMO LEADER NELL'INNOVAZIONE E NELLA TECNOLOGIA", DICHIARA HARTMUT SCHICK, NUMERO UNO DI DAIMLER BUSES.

MATTEO GALIMBERTI
STOCCARDA

In Europa Occidentale dopo anni difficili il mercato degli autobus registra nei primi sei mesi di quest'anno una ripresa contenuta del 13 per cento. In questo scenario la Casa della Stella ha venduto tremila unità nel primo semestre dell'anno e punta a consolidare ovunque nel mondo la sua posizione di leadership con il motto "Daimler Buses. Best Buses". Intorno a questo slogan, in cui sintetizza la sua strategia nel campo dei motori, della sicurezza, del comfort per i passeggeri e dei servizi, Daimler Buses presenterà alla Fiera Busworld di Kortrijk, dal 16 al 21 ottobre prossimi, numerose novità con i due marchi Mercedes-Benz e Setra.

"Gli autobus che presenteremo in Belgio - assicura Hartmut Schick, Head of Daimler Buses - consentiranno di proseguire la nostra offensiva nel mondo, per consolidare la leadership ma soprattutto per venire incontro alle esigenze dei nostri clienti e, con Omniplus, anche a quelle degli imprenditori che non sono ancora nostri clienti. Siamo e resteremo leader nell'innovazione e tecnologia: non abbiamo mai avuto una gamma così ampia. A distanza di due anni dalla precedente edizione del Busworld, prosegue a pieno ritmo la nostra strategia all'insegna dell'antiquamento e l'impegno a favore dei clienti che devono guadagnare con i nostri veicoli, a prescindere che si tratti di urbani, extraurbani o turistici. Oggi la nostra gamma è costituita da veicoli ecologici, potenti e sicuri come mai prima d'ora, più efficienti e confortevoli che mai. A tutto ciò si aggiungono i servizi su misura di Omniplus, il sistema telematico FleetBoard e la scelta di veicoli usati proposta da BusStore che rappresentano l'anello di giunzione tra Mercedes-Benz e Setra".

Oggi i due brand della Stella contano complessivamente nove famiglie di autobus che spaziano dai minibus fino agli autobus a due piani. Alla Fiera belga verrà innanzitutto sollevato il sipario sul Mercedes-Benz Citaro NGT

con trazione a gas metano. "Si tratta - ha spiegato Hartmut Schick - di un veicolo molto rappresentativo della nostra strategia per il futuro in un mondo che cerca sempre più bus ecologici: soprattutto nella variante snodata per 153 passeggeri ben si presta ad esempio ai sistemi BRT così diffusi in Sud America e Nord Europa. Questo veicolo sorprende per la silenziosità di marcia e le basse emissioni di CO2, vantaggi

fondamentali per chi circola nei centri urbani densamente trafficati. Inoltre il Citaro NGT convince per peso contenuto, numero elevato di posti per passeggeri, vigorosa potenza erogata dal motore, bassi consumi di carburante, lunghi intervalli di manutenzione e senza alcuna necessità di investimenti sulle infrastrutture, già largamente presenti in Europa: ne è un esempio il contratto di 64 bus a metano che abbiamo già

concluso ad Augsburg". Il motore a metano M 936 G mette a disposizione 222 kW (302 cv) da una cilindrata di 7,7 l. Mercedes-Benz offre questa variante di motorizzazione sia per il bus a vettura singola Citaro NGT sia per la versione snodata Citaro G NGT. Con le bombole di gas high-tech in materiale composito e un motore all'avanguardia, il bestseller tra gli autobus urbani fissa di nuovo i parametri di riferimento del

settore in termini di efficienza per la tecnica di propulsione. Il veicolo - che abbiamo visto in anteprima nell'arena Mercedes-Benz di Stoccarda - sorprende anche con un'altra novità al debutto: i nuovi fari principali a LED.

Anche gli autobus da turismo con la Stella sono in procinto di festeggiare importanti appuntamenti: alla Fiera Busworld di Kortrijk saranno presenti il Travego Mercedes-Benz numero diecimila e il decimillesimo Turismo di seconda generazione, a ulteriore conferma della grande popolarità delle due Serie di modelli. Tuttavia la Casa di Stoccarda non intende affatto riposare sugli allori, come dimostra la motorizzazione di punta in programma per Travego - la nuovissima generazione del 6 cilindri in linea OM 471 - e la novità nel vano passeggeri rappresentata dai poggiatesta Comfort regolabili in due posizioni. Con il redditivo bus extraurbano Intouro e Sprinter City 65, dotato di un'ampia gamma di sistemi elettronici d'informazione e intrattenimento, Mercedes-Benz mostra inoltre due proposte per incrementare al massimo l'efficienza e le attrattive dei servizi di linea.



L'area conducente del Citaro NGT: ergonomia e funzionalità al top per una guida ottimale.

Motori OM 471
Omniplus: servizi di assistenza anche in officina

Gli autobus da turismo Premium a tre assi firmati Mercedes-Benz e Setra saranno ancora più dinamici e parsimoniosi nei viaggi grazie alla nuova generazione del motore heavy duty Mercedes-Benz OM 471. Il loro vantaggio concorrenziale in termini di efficienza aumenta ulteriormente, i costi del carburante scendono del 4 per cento e migliora la dinamica di marcia. A seconda del marchio e della Serie di modelli, i motori possono essere forniti di serie o nei livelli di potenza da 350 kW (476 cv) o 375 kW (510 cv). A incrementare l'efficienza provvedono la pressione di iniezione massima di 2700 bar, la maggiore compressione, la nuova geometria delle camere dei pistoni, il nuovo turbocompressore di produzione interna e la regolazione brevettata del sistema di ricircolo dei gas di scarico. Con valori massimi invariati, ne risulta un notevole aumento della potenza e della coppia nella fascia di regime più bassa, e quindi una nuova curva caratteristica dei 6 cilindri in linea da 12,8 l di cilindrata.

Il marchio di servizi Omniplus presenta a Busworld una serie di nuove proposte, tra cui spicca il BDM (Bus Depot Management), dedicato alle flotte di autobus: con questo servizio, le officine di assistenza autorizzate possono svolgere i loro interventi direttamente presso l'officina del cliente. A seconda delle condizioni contrattuali, i lavori di manutenzione e riparazione periodici, fino agli interventi di verniciatura e carrozzeria, si possono eseguire direttamente in loco nel deposito aziendale. Il BDM assicura assistenza ottimale e elevata disponibilità dei veicoli. Servendosi di un unico fornitore per tutto il necessario, dai veicoli ai relativi servizi di assistenza, il bus operator può ridurre i costi annui della flotta anche del 10 per cento.

SETRA: ULTERIORE INNALZAMENTO DELLA QUALITÀ

NON SOLO: ANCHE PIÙ COMFORT, PIÙ SICUREZZA, PIÙ EFFICIENZA

Con ben quattro autobus, al Busworld Kortrijk Setra sottolinea l'ampiezza della sua gamma che spazia dai modelli Low Entry per i trasporti extraurbani, passando per le prestigiose versioni da turismo, fino ad arrivare agli affascinanti e versatili bus a due piani. Nell'autobus a pianale super-rialzato Setra S 516 HDH della Serie di punta TopClass 500, i nuovi poggiatesta Comfort con regolazione in altezza e alette laterali regolabili ribadiscono la dedizione del marchio di Ulm al comfort dei passeggeri. I rivestimenti dei sedili in "Composition", nuovo materiale in fibra di pelle, coniugano comfort e funzionalità. Robusto, resistente all'abrasione e facile da pulire, questo nuovo materiale di rivestimento si rivela perfino superiore alla pelle naturale.

In più, le Serie di modelli TopClass 500 e ComfortClass 500 Setra sono disponibili con fari principali a LED, premiare dedicata a chi desidera maggiore sicurezza e redditività. Oltre a vantare una definizione particolarmente precisa, il cuneo luminoso di questi fari ha la stessa tonalità della luce diurna e quindi affatica meno rapidamente gli occhi dell'autista. Inoltre le lampade a LED riducono il consumo di carburante e hanno quasi la stessa durata del veicolo. In futuro, i bus da turismo Setra a tre assi potranno avvalersi dell'ultima generazione del 6 cilindri in linea OM 471 Mercedes-Benz da 12,8 l di cilindrata, propulsore disponibile sui modelli ComfortClass 500 da 350 kW (476 cv).

Nella gamma di punta TopClass 500 Setra, lo stesso livello di potenza è addirittura fornito di serie. Per questi modelli è disponibile anche la versione da 375 kW (510 cv), di serie sul due piani S 431 DT.



DAIMLER BUSES

Hosdere, due decenni di qualità

MATTEO GALIMBERTI
ISTANBUL

Flessibilità e capacità organizzativa, spazi luminosi, personale cordiale e dalle incredibili doti di energia, sia che si tratti dell'addetto al montaggio del tavolino sui sedili che del CEO: una visita al sito di Hosdere - non distante da Istanbul - permette di verificare in prima persona le straordinarie doti dell'impianto che, vent'anni fa, ha dato il via in Turchia alla produzione degli autobus con la Stella. Con circa 3.300 dipendenti e 4.500 unità prodotte l'anno, il sito Mercedes-Benz alla periferia della metropoli turca è uno dei più grandi del suo genere in Europa. L'impianto produce quattro serie di differenti modelli: Travego, Turismo, Intouro e Conecto. L'attenzione alla qualità è sorprendente: è fondamentale in ogni fase dell'operazione, dai robot di saldatura e dalle ispezioni dettagliate ai numerosi test dopo aver terminato il montaggio.

Ma la storia della Casa della Stella nel Paese della Capadocia risale a molti anni prima. Mercedes-Benz Türk è stata fondata a Istanbul nel 1967 con il nome "Otomar-san" con Daimler-Benz che deteneva il 36 per cento delle quote. La produzione del mo-

L'IMPIANTO CHE, ALLE PORTE DI ISTANBUL, PRODUCE GLI AUTOBUS CON LA STELLA HA FESTEGGIATO VENT'ANNI. UNA STORIA DI SUCCESSO QUELLA DI MERCEDES-BENZ TÜRK, CHE NASCE NEL 1967 COME OTOMARSAN PER PRODURRE IL MODELLO O 302. DI PARI PASSO CON LO STRAORDINARIO POTENZIALE DI CRESCITA DEL PAESE, SORGONO IL SITO DI PRODUZIONE TRUCK AD AKSARAY E QUELLO DI HOSDERE PER I BUS: 360MILA MQ DI SUPERFICIE DEI QUALI 139MILA OCCUPATI DA EDIFICI. È UN'INCREDIBILE CAPACITÀ ORGANIZZATIVA CHE COINVOLGE CIASCUN DIPENDENTE.



dello di autobus O 302 è iniziata nel 1968. Di pari passo con il potenziale di crescita della Turchia, nel 1986 inizia l'attività l'impianto dedicato alla produzione dei camion nella provincia di Aksaray, nell'Anatolia centrale. L'impianto di autobus Mercedes-Benz di Hosdere - nuovo e generosamente dimensionato - è stato costruito nel 1994. Si estende su una superficie totale di 360mila mq, con edifici che occupano 139mila mq. La fabbrica è completa per tutte le fasi della produzione

di autobus e dispone di carrozzeria, verniciatura, linee di assemblaggio e montaggio di finitura. L'impianto è dotato di tecnologia allo stato dell'arte della produzione, incarna il concetto generale di moderno processo produttivo "secondo Daimler", che vuol dire - per utilizzare le parole di Hartmut Schick, Head of Daimler Buses - realizzare veicoli "in maniera ideale per i clienti". Come le altre fabbriche di autobus della Stella, l'impianto di Hosdere segue gli esempi di buone pratiche

della rete integrata di Daimler Buses e stabilisce anche i propri standard. Oggi, Daimler detiene una partecipazione del 67 per cento in Mercedes-Benz Türk. Dal 1967, Daimler ha investito circa 885 milioni di euro nel settore della produzione del bus turco. Il successo parla da sé: più di 75mila autobus con la Stella sono stati costruiti in Turchia fino a oggi. Attualmente, questi mezzi vengono esportati in oltre 70 paesi in tutto il mondo.

Due robot di saldatura, 86

macchine CNC, 449 maschere di assemblaggio, 37 dispositivi per segmenti, aree taglio e punzonatrici, piegatrici e macchine bisellatura, presse idrauliche, nonché due padiglioni dedicati alla carrozzeria caratterizzano lo stabilimento di autobus di Hosdere, che presenta un'impressionante pool di macchine per la lavorazione dell'acciaio e alluminio. I dipendenti lavorano in due turni (7.30-11.30) per sei giorni alla settimana. Per aumentare la capacità, gli orari sono stati recentemente estesi per un'ora e questo si traduce in una produttività di 16 autobus al giorno.

Come altrove nel processo di fabbricazione Daimler, dipendenti e dirigenti s'incontrano tutti i giorni, a volte direttamente nelle strutture produttive per discutere lo status quo della produzione e risolvere eventuali problemi sul posto.

Le scocche degli autobus sono costruite in segmenti e una delle caratteristiche più sorprendenti è il luogo chiamato "Manhattan": qui ven-

gono uniti insieme la parte anteriore e quella centrale e i segmenti posteriori - nonché i telai anteriore e posteriore - della sottostruttura del bus.

Perché si chiama così? È presto detto: piegandoci leggermente di fronte a Manhattan, scopriamo un panorama che ricorda quello della metropoli, con componenti e personale che arrivano da ogni parte con incredibile velocità d'azione. Sembra di assistere a una città in perenne dinamismo ma tutt'altro che caotica: l'organizzazione e la straordinaria capacità di ciascun membro dello staff consentono che ogni passaggio avvenga in modo rapido, efficace e organizzato. Ciò fa sì che, a fronte di un eventuale problema, quest'ultimo emerga immediatamente e possa essere affrontato dallo staff e, soprattutto, che venga soddisfatta la precisa richiesta del cliente. L'impianto di Hosdere produce 33 diversi tipi di veicoli dei quattro modelli e questo non include anche le numerose richieste particolari dei clienti.



Controlli dettagliati dall'inizio alla fine del ciclo produttivo: è la qualità dei processi garantita dalla fabbrica di Hosdere.



DIETRO LE QUINTE DELLA PRODUZIONE DI BUS IN TURCHIA

IL MAGAZZINO PERFEZIONATO DIMEZZA IL NUMERO DEI CAMION

Stoccaggio perfetto. Uno sguardo dietro le quinte dell'impianto autobus Mercedes-Benz a Hosdere inizia dal punto di partenza di ogni Travego, Turismo, Intouro o Conecto, ovvero dal magazzino. Il sito immagazzina oltre 220 profili diversi per i telai dei bus con la Stella in circa un migliaio di casse poste una sopra l'altra e affiancate. Il magazzino è controllato automaticamente da un computer, che conosce il contenuto di ciascuna cassa. Gli specialisti chiamano questo sistema operativo "warehousing dinamico": come per magia, un dispositivo di controllo centrale raccoglie il materiale richiesto e lo deposita in uno spazio non occupato.

Il "warehousing dinamico" opera anche nel magazzino per piccole parti: tre dispositivi operativi automatizzati mobilitano tra 40mila e 80mila scatole di diverse dimensioni di archivia-

zione da e per sei file di scaffalature che s'innalzano fino al soffitto. Ben 2.500 movimenti al giorno assicurano il flusso di materiale richiesto. Per risparmiare tempo, le componenti che occorrono più frequentemente vengono stoccate nella parte anteriore, quelle utilizzate più raramente si trovano verso la parte posteriore del magazzino.

Circa 950 fornitori lavorano per l'impianto turco, due terzi dei quali ubicati in Germania. Circa il 50 per cento dei componenti sono importati, ma rappresentano il 70 per cento del valore. Fornitori turchi forniscono i profili in acciaio per il telaio, parti in plastica per la parte anteriore e posteriore per l'isolamento, schiume per la produzione di sedili e finestre laterali e posteriori.

Poiché l'impianto può essere raggiunto solo via terra, attual-

mente si contano fino a 45 camion al giorno. In passato, tale numero era il doppio, ma un nuovo sistema di carico e scarico riduce drasticamente l'impatto ambientale e lo sforzo di movimentazione. Circa un quarto dei 300 fornitori nazionali sono collegati a questo sistema e il loro volume di merci rappresenta circa i quattro quinti delle consegne.

Per ridurre l'impatto ambientale, le forniture provenienti dall'Europa occidentale utilizzano diversi modi di trasporto. Le consegne esclusivamente su strada vengono gradualmente sostituite da percorsi di consegna che utilizzano strada e corsi d'acqua o anche strada, ferrovia e vie navigabili. La percentuale della modalità di consegna con questo sistema dovrebbe aumentare fino a oltre il 50 per cento nel corso dell'anno per ridurre ulteriormente le emissioni di CO2

VDL BUS & COACH

Quattro metri sotto il cielo

CITEA E FUTURA A DOPPIO PIANO: CON L'ARRIVO DEL NUOVO FDD2 IL COSTRUTTORE OLANDESE È L'UNICO A PROPORRE NEL PORTAFOGLIO PRODOTTI UN VEICOLO A DUE PIANI SPECIFICO PER CIASCUN SEGMENTO, TPL CON CITEA E TURISTICO CON IL NUOVO ARRIVATO. PIETRA MILIARE NELLA FAMIGLIA FUTURA, LO STATO MAGGIORE DI VDL SALUTA IL NUOVO PULLMAN COME L'APERTURA DI "UNA NUOVA ERA". LO ABBIAMO VISTO IN ANTEPRIMA NELLA FABBRICA DI VALKENSWAARD, SARÀ SVELATO AL PUBBLICO AL SALONE BUSWORLD. TRASPORTA FINO A 96 PERSONE GARANTENDO BASSO CONSUMO DI CARBURANTE (E QUINDI BASSE EMISSIONI DI CO₂).

MAX CAMPANELLA
EINDHOVEN

"Si apre una nuova era". È la frase che più circola nello Stato Maggiore di VDL Bus & Coach, che si prepara a svelare al Salone Busworld - dal 15 al 21 ottobre a Kortijk - il nuovo coach a due piani Futura FDD2. Lo abbiamo visto in anteprima all'uscita dalle linee di montaggio e assemblaggio del sito di Valkenswaard, alle porte di Eindhoven, dove il management del costruttore olandese non ha nascosto il suo entusiasmo per quella che si annuncia una pietra miliare nella famiglia Futura. Ad accogliere stampa specializzata e clienti europei sono un po' tutti i manager di spicco: in un ambiente dinamico e giovanile, Willem van der Leegte, Vice Presidente di VDL Group, affiancato da Anno Dirksen, Direttore Generale di VDL Bus & Coach Italia, nel mostrarci il nuovo arrivato nella gamma

non ha alcun dubbio: "Futura FDD2 - afferma l'alto rappresentante dell'azienda olandese - è una nuova risorsa d'instimabile valore per il trasporto interurbano".

Successore del Synergy, il nuovo modello è il passo successivo nell'evoluzione dei pullman a due piani messo a segno da VDL in un segmento che in Europa occidentale nel 2014 si è avvicinato alle 350 unità, riprendendosi per primo dalla paurosa crisi del 2009 e superando di fatto i numeri pre-crisi.

Con il suo sofisticato, essenziale, moderno design, l'FDD2 si posiziona nella fascia alta della famiglia VDL Futura al fianco di FHD2 e FMD2. L'efficiente motore DAF in combinazione con lo stile aerodinamico garantisce bassi consumi e basse emissioni di CO₂. "VDL Futura FDD2 - afferma Willem van der Leegte - è un coach che non solo contribuisce in modo

ottimale alla Profit of Ownership, ma diventerà anche fiore all'occhiello di molte compagnie di pullman".

Il nuovo arrivo s'inserisce in un periodo florido per VDL, che sta fortemente investendo su veicoli di qualità, ottenendo immediato riscontro dagli addetti ai lavori. Nel 2010 VDL Bus & Coach ha lanciato il lussuoso Futura FHD2, che nel 2012 è stato incoronato Coach of the Year e ha costituito la base per una nuova linea di autobus: con l'FDD2 e un'altezza di quattro metri reali, viene raggiunto il record di altezza. Seguendo le tracce di FHD2 e FMD2, il nuovo FDD2 è il terzo ramo della famiglia Futura, che continua la sua ascesa verso il cielo.

Il design Futura è chiaramente riconoscibile nell'FDD2, ma il coach a due piani ha anche sue caratteristiche di design distintive. L'altezza di quattro metri ha dato



APPROCCIO MODULARE COME NUOVO STANDARD

COSTRUZIONE LEGGERA FA RIMA CON RISPARMIO

VDL Bus & Coach consolida la costruzione modulare di coach a grandi altezze: la sinergia tra FHD2 e FMD2 ne è esempio lampante. Con lo sviluppo del nuovo Futura FDD2, il costruttore olandese perfeziona ulteriormente quest'approccio: viene mantenuta la forma ad arco così come l'aerodinamica e anche le luci posteriori dallo stile dinamico. Il sistema modulare sviluppato da VDL offre molti vantaggi sinergici. Ad esempio, i moduli base dell'assale anteriore e posteriore per l'FDD2 sono identici a quelli dell'FHD2. I moduli sono prodotti nelle aree di produzione del sito di Valkenswaard, dopodiché vengono preassemblati e uniti in una breve linea di produzione. Tale separazione nella realizzazione dei vari componenti dei veicoli Futura permette di rimuovere la lavorazione delle materie prime dalla zona di montaggio e l'assemblaggio può essere effettuato in modo pulito ed efficiente.

Le tecniche di costruzione modulare utilizzate da VDL Bus & Coach forniscono il massimo livello di ottimizzazione ed efficienza. Primo risultato della costruzione modulare è il notevole risparmio di peso. Oltre a pannello a sandwich e al tetto, che VDL ha sviluppato internamente, il risparmio di peso si ottiene anche negli arredi e nel bagno di nuova concezione, tutto realizzato attraverso l'uso di materiali leggeri e una planimetria ottimizzata (anche se il bagno presenta

una fossa biologica per lo stoccaggio di acque reflue di ben 80 litri).

Con il nuovo FDD2, VDL Bus & Coach ancora una volta è riuscito a raggiungere un perfetto equilibrio tra peso, materiali e funzionalità, confermando la meritata reputazione che il costruttore di Eindhoven si è guadagnato per la costruzione di autobus e pullman leggeri. Peso leggero più efficiente consumo di carburante significa ovviamente benefici economici per l'operatore: il basso peso a vuoto del veicolo permette di trasportare più passeggeri con minori consumi di carburante. Per l'operatore di bus turistici ciò significa doppio vantaggio: più passeggeri paganti e riduzione dei costi, con conseguente maggiore Profit of Ownership.

Nonostante la capacità massima di 96+1+1 passeggeri, il nuovo Futura FDD2 fornisce una notevole quantità di spazio per muoversi. Uno degli aspetti più evidenti del nuovo interno è la mancanza di spigoli vivi: tutti i moduli - compresa cucina, scale e toilette - sono smussati e gli angoli arrotondati. Una volta a bordo, l'attenzione è rivolta al notevole spazio nelle aree d'ingresso anteriore e centrale. Di colore chiaro (scelta decisamente azzeccata), i materiali morbidi migliorano l'esperienza di viaggio: sia che si vada in vacanza o a un appuntamento di lavoro, il viaggio a bordo del Futura FDD2 avviene all'insegna del lusso e del buon riposo.

ai progettisti la possibilità di realizzare un frontale aerodinamico: all'apparenza appare come un singolo elemento che continua, che s'incurva nei finestrini; in realtà il parabrezza è costituito da più sezioni, per tenere bassi i costi di sostitu-

zione in caso di danni. Il dinamismo viene accentuato dal nuovo design delle luci diurne: gruppi ottici a forma di freccia e luci di contorno sopra il parabrezza. L'interno è caratterizzato da angoli arrotondati, moderni, colori chiari

e materiali leggeri e di alta qualità. L'abitacolo irradia unità e armonia, facendo sentire il viaggiatore a proprio agio durante gli spostamenti più lunghi per i quali sono principalmente destinati i veicoli a due piani.



Da sinistra: Willem van der Leegte, Vice Presidente di VDL Group, e Anno Dirksen, Direttore Generale di VDL Bus & Coach Italia. In alto, il nuovo Futura FDD2 di VDL.

LO SPAZIO ACQUISTA NUOVE DIMENSIONI

DESIGN E PROPORZIONI DA BERLINA DI LUSO

Il nuovo VDL Futura FDD2 è disponibile in due lunghezze: 13.085 mm (FDD2-130 per un massimo di 84 passeggeri) e 14.145 mm (FDD2-141 per un massimo di 96 passeggeri), entrambi coach a tre assi, con passi rispettivamente di 6.195 e 7.255 mm, che si traducono in raggi di sterzata ridotti di 21.450 e 24.300 mm, in parte grazie a una deformazione massima della ruota di 52

gradi. Con uno sbalzo anteriore di 2.280 mm per entrambi i modelli e una sporgenza posteriore di 3.110 mm, il nuovo Futura FDD2 rimane facilmente manovrabile nonostante i due piani.

La costruzione integrale è simile a quella dell'FHD2, naturalmente con le modifiche necessarie per resistenza e rigidità che sono necessarie per un veicolo a due piani. Le sospensioni pneu-

matiche a controllo elettronico del VDL Futura FDD2 non sono prettamente dedicate al comfort dei passeggeri: FDD2 combina un'eccellente tenuta di strada con un alto livello di comfort, come i suoi "fratelli" FHD2 e FMD2 hanno già ampiamente dimostrato sul campo. VDL Futura FDD2 offre ai passeggeri il comfort e la sicurezza di una limousine di lusso.

MOVE. TOGETHER.



THE
TRAVEL
EXPERT.



Con gli autobus VDL Bus & Coach darete valore al vostro denaro. La funzionalità e la redditività ne danno un ottimale 'Profit of Ownership'. Sicurezza, comfort e affidabilità assicurano piacere di guida e donano un sorriso ai Vostri passeggeri. Con noi per arrivare sempre, ovunque.

VDL Bus & Coach – MOVE. TOGETHER.

VDL Bus & Coach Italia

Piazza dei Beccadori, 12, 41057 Spilamberto (MO)

Telefono 059 782931, Fax 059 785980, www.vdlbuscoach.com, info@vdlbuscoach.it



BUS & COACH

GENERATION 3, NON SOLO TRASPORTO URBANO

ANTONIO D'AMORA: "ABBIAMO PROVATO E CI FIDIAMO"

Cosa dicono gli utilizzatori dei pneumatici della Generazione 3 di Continental? Ne abbiamo intervistato uno, Antonio D'Amora, responsabile manutenzione e parco mezzi della D'Amora Trasporti di Poggiomarino (Na). L'azienda ha in dotazione 80 mezzi, di cui la maggior parte sono Iveco e Volvo, e si occupa di trasporti nazionali e internazionali. "Da circa un paio d'anni - ci dice Antonio D'Amora - stiamo testando i pneumatici Continental EcoPlus della Generazione 3 con veicoli dotati di semirimorchi Iveco Stralis 500. I risultati sono molto positivi a parità di chilometraggio, con pneumatici di altri brand, il prodotto Continental è risultato vincente sotto diversi punti di vista; dalla resistenza all'usu-

ra, dalla durata ai consumi e alla rumorosità". L'azienda, inoltre, sta anche testando il sistema TPMS di Continental, il ContiPressureCheck: "ci troviamo molto bene - conferma D'Amora - il sistema risponde a tutti i requisiti".

ContiPressureCheck è un sistema di misurazione della pressione e della temperatura dei pneumatici che viene montato direttamente all'interno del pneumatico. Quando la pressione all'interno diminuisce, quest'ultimo è soggetto a uno sforzo maggiore in quanto rotolando si surriscalda. Questo può danneggiare il pneumatico o addirittura farlo scoppiare. Per prevenire ciò, il sistema ContiPressureCheck, con un sensore apposito, monitora continuamente

la pressione e la temperatura. Il sensore posto all'interno invia i dati tramite una connessione wireless al ricevitore centrale (Unità di Controllo Elettronico ECU), il quale elaborando i dati, memorizza le segnalazioni e le invia direttamente al display nella cabina di guida. In questo modo, il conducente può adottare immediatamente misure correttive per impedire eventuali danni al pneumatico. Infine, conclude Antonio D'Amora: "Usufruiamo inoltre dei servizi Conti360°, che rappresentano una soluzione ottimale per la gestione efficiente dei pneumatici, anche nell'ultima fase della vita utile dei pneumatici. Il tutto nell'ottica della profittabilità aziendale e della razionalizzazione delle nostre esigenze operative".



CONTINENTAL CVT AMPLIA LA GAMMA DI PNEUMATICI PER IL TRASPORTO PUBBLICO CON IL NUOVO PNEUMATICO 265/70 R19.5 CONTIURBAN HA3. LA NUOVA MISURA OFFRE UN AUMENTO DEL 20 PER CENTO DELLA VITA UTILE, UN ELEVATO LIVELLO DI SICUREZZA E LA RIDUZIONE DELLA RUMOROSITÀ DI ROTOLAMENTO GRAZIE ALLA NUOVA MESCOLA UTILIZZATA. DA ULTIMO, LA NUOVA MISURA È CONTRADDISTINTA DA UN'ELEVATA RICOSTRUIBILITÀ DELLA CARCASSA.

CONTINENTAL

Nuove soluzioni per il trasporto pubblico

LINO SINARI
MILANO

Continental presta sempre maggiore attenzione al trasporto passeggeri in quanto consapevole che la mobilità di persone a breve e a lunga percorrenza svolge un ruolo centrale nelle attuali tendenze dell'urbanizzazione e dell'ecologia. La Generazione 3 di pneumatici per il trasporto passeggeri, lanciata recentemente sul mercato dal produttore tedesco, copre tutte le aree di utilizzo, dai servizi di linea urbani, attraverso il traffico regionale fino al segmento in forte espansione degli autobus a lunga percorrenza. Sicurezza, comfort ed efficienza economica sono i principali requisiti richiesti ai pneumatici moderni per autobus e pullman in tutte le tipologie di utilizzo. Continental dispone di una gamma specializzata particolarmente completa: tre serie di pneumatici progettati specificamente per le applicazioni lunghi viaggi (ContiCoach), trasporto suburbano o regionale (ContiCityPlus) e trasporto urbano (ContiUrban).

In particolare, Continental ha ampliato la gamma ContiUrban per il trasporto passeggeri con il nuovo pneumatico 265/70 R19.5 ContiUrban HA3. La misura specificatamente sviluppata per l'utilizzo su autobus cittadini di media grandezza, dispone di una nuova mescola di gomma che assicura un'ottimale vita utile del pneumatico, anche in condizioni disagiati di traffico cittadino. Inoltre, i fianchi rinforzati consentono al pneumatico di resistere al contatto frequente con i cordoli dei marciapiedi.

Il nuovo 265/70 R19.5 Conti Urban HA3 garantisce un'elevata guidabilità e una buona tenuta, assicurando il comfort e la sicurezza dei passeggeri. Il volume addizionale di gomma del nuovo battistrada "Plus Volume Pattern" conferisce al pneumatico una più elevata resa chilometrica e una maggiore vita utile permettendo una migliore sopportazione del contatto frequente con i cordoli dei marciapiedi durante le soste. Le lamelle, che raggiungono la base delle scanalature nel battistrada, garantiscono inol-

tre una tenuta su strada ottimale durante l'intero ciclo di vita del pneumatico, anche in caso di asfalto bagnato.

La combinazione della nuova mescola e del nuovo battistrada "Plus Volume Pattern" aumenta fino al 20 per cento la vita utile del pneumatico 265/70 R19.5 Con-

tiUrban HA3 rispetto ai pneumatici autocarro tradizionali. Come tutti i pneumatici che fanno parte della Generazione 3 anche il pneumatico 265/70 R19.5 ContiUrban HA3 può essere riscoperto e ricostruito allungandone così considerevolmente la vita utile ed è anche dotato di AirKeep, una

tecnologia innovativa brevettata della carcassa che mantiene fino al 50 per cento più a lungo la pressione di gonfiaggio (in confronto alla tecnologia tradizionale). Il pneumatico ContiUrban HA3 265/70 R19.5 è inoltre marchiato con il simbolo M+S. La Generazione 3 di pneu-

matici Continental per il trasporto passeggeri è stata ottimizzata per garantire ai clienti il massimo dei benefici e progettata per aumentare sostanzialmente il livello di performance nel delicato settore del trasporto persone.

Portando avanti l'eredità della sua seconda generazio-



Il trasporto passeggeri è al centro della strategia Continental. Sotto, il nuovo ContiUrban HA3 265/70 R19.5.



matici per autobus e pullman è una gamma completamente nuova e appositamente pensata per le esigenze specifiche del trasporto passeggeri. Gli sviluppatori di questi pneumatici si sono posti degli obiettivi ambiziosi, come diminuzione dell'usura, massima sicurezza ed economicità. La Generazione 3 dei pneu-

matici, con la Generazione 3 Continental sta ridefinendo il mercato dei pneumatici con il suo approccio che mira a soddisfare le esigenze specifiche dei consumatori. L'obiettivo della Generazione 3 è infatti quello di fornire una gamma di pneumatici perfettamente in sintonia con le applicazioni richieste dai consumatori. Nel fare ciò, gli ingegneri Continental si sono concentrati sui vantaggi specifici per ogni particolare segmento: risparmio di carburante, resa chilometrica, sicurezza, comfort e robustezza del pneumatico. All'interno del segmento People, per esempio, Continental è andata oltre sviluppando applicazioni su misura che forniscono un'innegabile sicurezza per qualsiasi tipo di trasporto. Un esempio è il Conti Coach, che guida il mercato dei pneumatici con il grado "A" dell'etichetta europea in termini di frenata sul bagnato.



Nuovo Solaris.
Studiato in ogni piccolo dettaglio.

Nel nuovo Solaris, il connubio tra l'attualità delle soluzioni originali e le ultime innovazioni tecnologiche, hanno permesso di migliorare ancora. L'obiettivo dei nostri progettisti è stato quello di realizzare un autobus dal design accattivante ed un confort di marcia ai massimi livelli, un veicolo che invogli ad utilizzare il trasporto pubblico senza far pesare di aver lasciato a casa la propria automobile.



BUSWORLD

16-21.10.2015, Kortrijk
HALL 4, STAND 406

 SOLARIS

solarisbus.it

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 Eolution 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

LOGISTICA

INTERVISTA A PAMELA CALDEROLI, HEAD OF MARKETING COMMUNICATION & PROJECT DI GEODIS CONTRACT LOGISTICS IN ITALIA

LOGISTICA CON VALORE AGGIUNTO



Pamela Calderoli, Head of Marketing Communication & Projects di Geodis Contract Logistics Italia

“GEODIS CONTRACT LOGISTICS - DICE LA MANAGER - È UN FORNITORE GLOBALE DI SERVIZI LOGISTICI, IL QUARTO MAGGIORE OPERATORE IN EUROPA. IL NOSTRO CORE BUSINESS PUNTA A OFFRIRE SOLUZIONI DI LOGISTICA CON VALORE AGGIUNTO PER UNA PARTE O PER L'INTERA SUPPLY CHAIN, SOSTENENDO I NOSTRI CLIENTI NELLO SVILUPPO TECNOLOGICO, GEOGRAFICO E STRATEGICO, IN MODO TALE DA OTTIMIZZARNE I FLUSSI FISICI E INFORMATICI”.

FABIO BASILICO
MONZA

Il mondo cambia e anche la logistica si adegua. Le nuove sfide per l'efficiamento dei servizi di logistica nel quadro di una migliore distribuzione delle merci spinge gli operatori del comparto a investire ed evolvere verso un futuro segnato da processi sempre più competitivi. Ne abbiamo parlato con Pamela Calderoli, Head of Marketing Communication & Projects di Geodis Contract Logistics in Italia, uno degli operatori più attivi sul fronte dell'innovazione. “Geodis Contract Logistics - dice Pamela Calderoli - è un fornitore globale di servizi logistici, il quarto maggiore operatore in Europa. Il nostro core business punta a offrire soluzioni di logistica con valore aggiunto per una parte o per l'intera supply chain, sostenendo i nostri clienti nello sviluppo tecnologico, geografico e strategico, in modo tale da ottimizzarne i flussi fisici e informatici”.

“Il nostro plus - continua la dottoressa Calderoli - è dato dalla strutturazione ad hoc di ogni progetto, così da poter soddisfare le effettive esigenze e aspettative di ciascun cliente: il nostro team di Business Development ne analizza le specificità e, avvalendosi dei più avanzati gestionali WMS (Warehouse Management System) e del nostro personale IT altamente specializzato, realizza la soluzione personalizzata più adatta alle peculiarità del mercato”.

MODERNE METODOLOGIE

All'interno di Geodis Contract Logistics Italia opera anche il team di Engineering che si occupa di ricercare potenzialità di efficientamento, ricorrendo alle moderne metodologie, sia in fase di definizione delle offerte per i prospect che per i clienti esistenti. “Possiamo dire con soddisfazione - aggiunge Calderoli - che Geodis Contract Logistics è presente capillarmente in tutta Italia con circa 20 magazzini, dislocati in luoghi strategici per il traffico commerciale, e una disponibilità di 1,2 milioni di mq, di cui oltre 600mila di superfici coperte. Il nostro organico è formato da personale altamente qualificato ed è composto da oltre 2.000 risorse, tra dipendenti diretti e

Chi è

Laureatasi in Marketing e Comunicazione allo IULM nel 1999, Pamela Calderoli ha poi frequentato diversi Master si specializzazione in Italia e all'estero. È stata Business Analyst alla Cap Gemini Ernst & Young, quindi dal gennaio 2000 fino al settembre 2004 ha ricoperto il ruolo di Communication Specialist in SIA-SSB, Società per i servizi bancari. Dall'ottobre 2004 all'ottobre 2008 Pamela Calderoli è stata Communication Manager per la società Saint-Gobain e nel novembre 2008 è entrata in Geodis dove attualmente ricopre la carica di Head of Marketing Communication & Projects di Geodis Contract Logistics in Italia.

indiretti. La nostra posizione sul mercato vanta risultati positivi, confermati anche dal fatturato del Gruppo, che in Italia nel 2014 è stato pari a 448 milioni di euro, in crescita di

oltre il 14 per cento in un periodo congiunturale non certo facile”.

Qual è il punto di forza di Geodis in Italia rispetto ai principali competitor? “Oggi più che mai bisogna saper affrontare le sfide che il mercato ci impone - risponde Pamela Calderoli - puntando sulle specifiche competenze che ci contraddistinguono in settori particolarmente significativi. Il nostro maggior punto di forza è certamente dato dalla specializzazione, in primis nell'e-Commerce, dove serviamo i principali leader del mercato, sia a livello italiano che internazionale: si tratta di aziende che commerciano un assortimento di prodotti estremamente vario, dai preziosi agli elettrodomestici, passando per l'elettronica di consumo. La nostra expertise ci consente, inoltre, di gestire questo canale di vendita anche per diversi clienti del settore Fashion di alta gamma. Altrettanto significativa è la nostra esperienza nel campo FMCG (Fast-Moving Consumer Goods). Da diverso tempo, infatti, lavoriamo con alcune grandi realtà che si occupano di prodotti per la cura della persona. Senza dubbio, un aspetto che ci differenzia da altri operatori del mercato in ambito FMCG è la nostra rete di

autisti e mezzi di proprietà nella nostra sede di Aprilia (Lt)”. Da non sottovalutare, poi, la forte expertise nell'High-Tech dove, anche in questo caso, Geodis collabora con progetti mirati con primarie aziende del settore.

“Un altro aspetto che certamente ci porta a essere competitivi - dice ancora Pamela Calderoli - è il nostro approccio da sempre aperto alla costante innovazione, tramite progetti Lean e Reengineering, oltre alla progressiva automazione dei magazzini. Con il metodo Lean, ad esempio, le procedure sono periodicamente riviste per il miglioramento continuo e la massimizzazione del valore creato per il cliente. Una community di oltre 100 risorse opportunamente formate, tra personale diretto e non, collabora in tutti i magazzini per trovare le soluzioni più efficienti per ciascun contesto”.

Pamela Calderoli sottolinea anche che “Geodis Contract Logistics è un'azienda sensibile nei confronti delle proprie risorse umane: cerchiamo di offrire loro opportunità di crescita e sviluppo, certi che la soddisfazione e la serenità sul posto di lavoro portino benefici concreti anche nella relazione con nostri

clienti. Prova di questo impegno è la certificazione Investors in People ottenuta pochi mesi fa, un riconoscimento internazionale riservato alle imprese che si distinguono per la particolare attenzione verso i propri dipendenti. Geodis è sempre in prima linea anche per la soddisfazione dei propri stakeholders: il personale, come già detto, la collettività in senso ampio, con progetti di Corporate Social Responsibility e, ovviamente, la clientela: durante l'indagine annuale svolta nel 2014, il 96 per cento dei nostri clienti si è dichiarato totalmente soddisfatto dei nostri servizi. Lo testimoniano i premi ottenuti: ‘Il Logistico dell'Anno’, vinto per 5 edizioni consecutive, grazie a soluzioni innovative studiate per i clienti e per l'attenzione verso l'ambiente”.

FLOTTA IN TRE MODALITÀ

Com'è strutturata attualmente la flotta di mezzi Geodis in Italia? “Al momento - spiega la dottoressa Calderoli - la flotta di mezzi Geodis Contract Logistics in Italia è strutturata in tre modalità. Innanzitutto, abbiamo autisti alle nostre dirette dipendenze e automezzi di proprietà (55 semirimorchi, cui se ne aggiungono 6 a noleggio), caratteristica non comune a tutti i players del mercato. Abbiamo, inoltre, un'organizzazione di 35 dipendenti che si occupano dei servizi amministrativi, di customer service e operativi per la nostra organizzazione trasporti. Di recente abbiamo intrapreso un'operazione di rebranding che porterà la nuova immagine Geodis progressivamente su tutti i nostri mezzi. Il nostro network viene gestito in parte internamente e in parte esternamente, avvalendoci della collaborazione di aziende partner, con cui abbiamo instaurato partnership collaudate di lungo corso per il servizio di groupage”.

“I nostri clienti - conclude Pamela Calderoli - sanno di poter contare su di noi non solo per la distribuzione semplice, ma anche per quanto riguarda spedizioni particolari o eccezionali, come freddo, alimentari e farmaci, che richiedono un alto grado di specializzazione: in tal caso, ci affidiamo ad autotrasportatori esterni qualificati, al fine di garantire sempre il miglior servizio”.



“Geodis Contract Logistics è un'azienda sensibile nei confronti delle proprie risorse umane”, dice Pamela Calderoli.

IL PREMIO È STATO ASSEGNATO DAL GRUPPO FRAIKIN

RENAULT TRUCKS È IL MIGLIOR FORNITORE 2015

Renault Trucks va il premio di "Miglior fornitore dell'anno 2015" assegnato per la prima volta dal Gruppo Fraikin, leader europeo nel noleggio di veicoli industriali e commerciali. La qualità del rapporto con il cliente e il rispetto degli impegni hanno permesso alla Losanga di primeggiare su 23 fornitori di telai o di equipaggiamenti in un approfondito sondaggio interno condotto presso cinquanta collaboratori.

Gli aspiranti al titolo sono stati giudicati in base a una serie di criteri: capacità di assistere il Gruppo Fraikin sia prima sia dopo la vendita, reattività alle richieste tecniche e commerciali dei clienti, rispetto degli impegni in termini di tempi di consegna e di conformità dei

prodotti, capacità di proporre prodotti innovativi allineati alle esigenze del mercato e dei clienti. Renault Trucks è riuscita a imporsi grazie alla qualità del suo rapporto con il cliente e alle performance dimostrate in tutti questi ambiti di valutazione.

"Abbiamo voluto premiare la presenza costante dei team di Renault Trucks, così come l'assistenza di qualità fornita dal marchio al nostro Gruppo - dichiara Arnaud Perard, Direttore acquisti del Gruppo Fraikin - Renault Trucks ha assicurato soprattutto una buona comunicazione tecnica alle nostre squadre con l'avvento degli standard Euro 6, per garantire una buona consegna chiavi in mano dei veicoli ai nostri clienti e una manutenzione effica-

ce. Per questi motivi abbiamo deciso di conferire all'azienda il premio di "Miglior fornitore dell'anno 2015".

Per scegliere il vincitore tra i propri fornitori internazionali, il Gruppo Fraikin ha realizzato un sondaggio interno interpellando cinquanta collaboratori, che hanno valutato ciascun marchio in funzione di una serie di criteri prestabiliti. I risultati sono stati poi completati con alcuni dati numerici rilevati internamente. Con questo sondaggio e la consegna del premio in occasione della convention annuale organizzata dal noleggiatore, il Gruppo Fraikin ha voluto sviluppare i propri strumenti di analisi delle prestazioni dei suoi fornitori. Renault Trucks rappresenta il 10 per cento della flotta complessiva del Gruppo Fraikin. L'impresa utilizza 4.900 veicoli del marchio francese in 14 paesi europei.



RENAULT TRUCKS

I giusti tasselli della supply chain

LA CONSEGNA DI UN NUOVO RENAULT TRUCKS D18 WIDE 320 DA PARTE DELLA CONCESSIONARIA RENAULT TRUCKS CVR A GIGI TRANS DI BARANZATE, CHE OPERA NEL NORD ITALIA PER CONTO DELLA TCO SUD ITALIA, È STATA L'OCCASIONE PER MOSTRARE COME FUNZIONA UN SISTEMA INTEGRATO DI TRASPORTO DI LINEA E DISTRIBUZIONE NELL'ULTIMO MIGLIO.



PIETRO VINCI
PERO

Renault Trucks per la logistica efficiente. La consegna di un nuovo D18 Wide 320 da parte della concessionaria Renault Trucks CVR di Pero (Mi) alla Gigi Trans di Baranzate (Mi) è stata l'occasione per mostrare come funziona un sistema integrato di trasporto di linea e distribuzione nell'ultimo miglio. La consegna finale di una spedizione è l'anello più delicato della filiera del trasporto: basta un ritardo in questa fase e si compromette un sistema complesso che coinvolge diversi operatori e che magari si dispiega per migliaia di chilometri. È qui che si misura la qualità di un'intera catena logistica e non sorprende che gli organizzatori del trasporto siano sempre più attenti alla scelta dei vettori del-

l'ultimo miglio. È il caso della TCO Sud Italia, filiale italiana della tedesca Transco, che dal 1970 svolge trasporti internazionali in tutta Europa e dal 1978 opera direttamente in Italia. Per svolgere le consegne e le prese in un'ampia area del Nord Italia, la TCO Sud Italia si avvale della Gigi Trans, impresa di autotrasporto nata nel 2001 dall'iniziativa di Luigi Abate, che ha iniziato l'attività al volante di un furgone. Tra i primi clienti c'era proprio la TCO Sud Italia, che ha riconosciuto l'impegno e l'affidabilità del giovane trasportatore e gli ha progressivamente affidato un'area sempre più vasta.

Dal canto suo, TCO Sud Italia ha una vasta platea di clienti, che spazia dalla multinazionale alla piccola impresa, cui offre sia trasporto di linea sulle lunghe distanze sia



Da sinistra, Massimo Veronese, Amministratore delegato della TCO Sud Italia e Consigliere d'amministrazione di Transco, Luigi Abate, titolare della Gigi Trans, Claudia Belmonte, Amministratore delegato di CVR, e Giorgio Orsenigo, Direttore Commercial Trucks di Renault Trucks Italia.

la distribuzione. In Italia, il Gruppo ha una struttura articolata, che comprende un hub a Milano e filiali a Firenze e Benevento. Il parco aziendale è composto da duecento trattori e 1.200 semirimorchi, che vengono trainati anche da trazionisti terzi. Pure per la distribuzione la TCO Sud Italia utilizza collaboratori esterni, alcuni dei quali operano in maniera esclusiva. "Molti nostri committenti forniscono stabilimenti che operano just in time, specialmente nell'automotive, oppure cantieri edili o imprese che svolgono attività di manutenzione. Quindi dobbiamo garantire la massima puntualità nelle consegne e, di conseguenza, selezioniamo i vettori sulla base dell'affidabilità", spiega Massimo Veronese, Amministratore delegato della TCO Sud Italia e Consigliere d'amministrazione di Transco.

Gigi Trans svolge prese e consegne del groupage gestito dal Gruppo Transco in Lombardia, Piemonte, Valle d'Aosta, Liguria, Veneto, spingendosi fino a parte dell'Emilia e della Toscana. "Gigi Trans soddisfa il principale requisito che chiediamo ai collaboratori, ossia l'affidabilità", aggiunge Veronese - Ma c'è un altro elemento importante per il nostro Gruppo, ossia la riduzione dell'impatto ambientale. Ciò significa, in concreto, utilizzare un parco veicolare nuovo, equipaggiato con motori Euro 5 ed Euro 6; Luigi Abate ha sempre fornito la massima disponibilità nell'aggiornare la sua flotta". Lo dimostra anche l'ultimo acquisto dell'imprenditore di Baranzate, che a luglio ha ricevuto presso la sede del distributore autorizzato Renault Trucks CVR le chiavi di un Renault Trucks D18 Wide 320, in una configurazione lunga, ossia con passo di 5.800 mm e sbalzo posteriore di 3.090 mm, che permette una lunghezza carrozzabile massima di ben 7.889 mm.

LAVORO
COMPLESSO

"Il lavoro per la TCO Sud Italia comprende sia il trasporto di merci voluminose e poco pesanti, specialmente durante la consegna, sia carichi pesanti, come per esempio la componentistica automotive destinata all'esportazione", afferma Luigi Abate. Proprio per questo, il titolare di Gigi Trans ha scelto una configurazione che coniuga una grande manovrabilità con un'elevata capacità di carico in volume e peso. Il D18 Wide 320 ha una massa complessiva di 18 tonnellate e una portata utile, al

netto dell'allestimento, di 11.326 chilogrammi. Il motore Euro 6 DTI 8 offre la potenza necessaria (235 kW) per affrontare qualsiasi percorso con consumi ridotti.

"Il nostro lavoro si svolge su diversi tipi di percorso, dall'autostrada alle strade urbane e il Renault Trucks D Wide consente di affrontare senza problemi tutte le situazioni", precisa Abate. Un'altra caratteristica dell'esemplare consegnato a Gigi Trans è il colore della cabina; beige bronzo metallizzato. È l'unico veicolo della flotta con questo colore, perché Abate ordina sempre camion con livrea diversa. Il parco ne conta nove e ciascuno ha un suo colore. Luigi Abate ha iniziato l'attività al volante di un furgone Renault Trucks e da quel momento ha acquistato solamente modelli del costruttore francese: "Quando scelgo un camion chiedo soprattutto affidabilità, consumi ridotti e la massima disponibilità nella vendita e nell'assistenza. In tutti questi anni di attività ho trovato queste qualità in Renault Trucks".

MASSIMA
FIDUCIA

Gigi Trans è seguita dalla CVR di Pero. "Siamo onorati di essere considerati da Luigi Abate partner di fiducia e insieme abbiamo l'obiettivo di soddisfare la TCO Sud Italia, un'azienda di trasporto internazionale che ha una committenza molto esigente - dice Claudia Belmonte, Amministratore delegato di CVR Spa - Il nostro rapporto pluriennale con Gigi Trans è una storia di successo, perché questo autotrasportatore valorizza il nostro compito di distributori e riparatori. Il sistema di trasporto organizzato dal Gruppo Transco e attuato da Gigi Trans richiede veicoli che non devono fermarsi. Ciò può accadere a qualsiasi modello, perfino a quelli della Losanga, e allora ciò che fa la differenza è la rete di assistenza. Noi siamo sempre pronti a intervenire per ridurre al massimo i tempi di fermo macchina".

Alla consegna delle chiavi ha partecipato anche Giorgio Orsenigo, Direttore Commercial Trucks di Renault Trucks Italia: "Questo contratto è un segnale importante, perché Gigi Trans conferma la fiducia nel nostro marchio e nella qualità della nostra nuova gamma. Nei primi sei mesi del 2015 il segmento dei veicoli da distribuzione mostra in Italia segnali di ripresa. Renault Trucks è sempre stata protagonista e l'aumento degli ordini rafforza la nostra posizione".

GENERAL LOGISTICS SYSTEMS

Qualità sempre al primo posto

INARRESTABILE LA CRESCITA DELLA SOCIETÀ ITALIANA DELLA MULTINAZIONALE OLANDESE, LEADER NEL SETTORE DEL TRASPORTO ESPRESSO. DAL 2008, CON KLAUS SCHÄDLE COME TIMONIERE, L'ORGANIZZAZIONE SI È SVILUPPATA FINO AD ARRIVARE A 142 SEDI. "DALLA SICILIA ALL'ALTO ADIGE OPERIAMO CON I MEDESIMI STANDARD: È QUESTA LA FORZA DELLA NOSTRA RETE CHE, GRAZIE AL FRANCHISING, CI CONSENTE DI STARE VICINI AL CLIENTE E ALLE SUE ESIGENZE", Afferma il manager tedesco.

URBANO LANZA
SAN GIULIANO MILANESE

Un manager vulcanico. Che trasmette energia già alle prime parole (in italiano e pronunciate con entusiasmo). Klaus Schädle, 51 anni, dal 2008 alla guida di GLS (General Logistics Systems) Italy (ma nel suo attuale incarico è ricompresa l'intera area Europe South), è uno che nel lavoro mette passione e straordinario dinamismo. E se gli si chiede da dove trovi le risorse la risposta è spontanea: "Nell'azione. È come quando, nel pur poco tempo libero, faccio attività sportiva. Mi piace tenermi in forma, al lavoro come nello sport". Evidentemente funziona, visto che nella vita professionale Klaus Schädle di successi ne ha ottenuti eccome. È solo un ragazzo quando inizia a lavorare nel settore dei trasporti, e non ha ancora quarant'anni quando GLS gli affida il primo di una serie di incarichi che diventeranno via via sempre più prestigiosi (e di mag-



giore responsabilità): Region Manager Germany South, poi European Area Manager Germany South, Austria & Portugal e, nel 2008, l'arrivo in Italia come numero uno. Il suo sbarco nel Belpaese avviene in un momento delicato: nel 2000 GLS ha acquisito il 49 per cento dello storico Corriere Executive, nato nel 1977, poi rilevato in toto nel 2001; e intende rilanciare il servizio a 360 gradi. Il business non manca ma, quanto a organizzazione e metodo, occorre

quel "salto in avanti" che il management della multinazionale olandese - GLS ha sede ad Amsterdam e opera in 37 Paesi europei con partnership che consentono al marchio una presenza globale - ritiene che sia proprio Klaus Schädle l'uomo adatto. E lui, da buon tedesco che apprezza il modus vivendi italiano - "ho imparato qui da voi l'arte dell'essere flessibili" - ha impresso in GLS Italy uno sprint che continua tuttora. "La crescita - afferma il Ma-

naging Director Europe South - anche in Italia è stata ininterrotta, ma soprattutto negli ultimi tre anni è a doppia cifra: nell'anno fiscale 2014-2015 il fatturato è aumentato del 16 per cento e i volumi di colli movimentati di un punto in più. Sono risultati che non solo mi rendono orgoglioso ma che dimostrano la validità di un percorso che abbiamo intrapreso, con un focus sulla qualità a ogni costo e a tutti i livelli. Quello che caratterizza GLS in Italia è la rete in franchising, che da una parte è elemento distintivo, dall'altra se ben gestita è una straordinaria opportunità: a oggi contiamo in tutto 142 filiali, 51 di proprietà GLS, con le quali copriamo l'intero territorio. Essere vicini al cliente è un punto di forza del franchising: stando sul posto, conoscendo il business dei clienti, le loro esigenze, che dipendono anche dalla specifica situazione economica e geografica, riusciamo a proporre soluzioni in grado di rispondere alle effettive necessità".

Puntando sulla qualità, nel giro di un paio d'anni dall'arrivo di Klaus Schädle, GLS Italy diventa in grado di offrire un servizio che dalla Sicilia all'Alto Adige presenta gli stessi standard. "Era il mio obiettivo - prosegue il manager tedesco - e l'abbiamo raggiunto perché ciascuno, nel suo ruolo, ci ha creduto: dipendenti, franchisees e clienti. E la garanzia della qualità ci è stata di forte aiuto nel continuare a crescere anche nel periodo di crisi: quando si è passati dalle spedizioni di due o tre bancali per volta a ordinativi di minori dimensioni, la clientela si è spostata verso il corriere espresso, unico in grado di garantire la consegna il giorno dopo. Proprio in quegli anni GLS anche in Italia veniva riconosciuto come miglior corriere espresso sul mercato".

Oggi, grazie a dieci centri di smistamento - dei quali uno a Roma e uno a Milano - GLS assicura dal Nord Italia a Napoli consegne h 24, operando con una flotta di 3.200

furgoni. Grande attenzione viene riservata all'impatto ambientale (l'8 per cento dei veicoli sono alimentati a metano) ma anche alla sicurezza: dagli Iveco Daily ai Mercedes-Benz Sprinter i furgoni vengono provati dagli autisti, per verificare il loro livello di idoneità per le mansioni richieste, e non mancano esempi di partnership con le Case costruttrici per l'effettuazione di corsi di guida sicura. Su queste basi Klaus Schädle guarda al futuro non solo con ottimismo, ma con la consapevolezza che, in un mondo che cambia, GLS si pone come riferimento, in grado di trovare le giuste soluzioni. "Il mercato on line - afferma il manager tedesco - negli anni a venire continuerà a crescere e sempre meno consumatori si recheranno a fare acquisti nei negozi: le aziende di trasporto e logistica sono chiamate a trovare strumenti informatici idonei per l'internet business, che consentano di entrare in contatto diretto con il destinatario, ovvero di far passare l'informazione in ogni fase del trasporto. A tal proposito GLS propone nuovi servizi, ad esempio con 'GLS Prime' (servizio same day) in alcune zone di Milano, se l'ordine on line è eseguito entro le 13, viene garantita la consegna il giorno stesso, con 'Exchange' per il settore dei distributori di caffè quando viene segnalato on line il guasto di una macchina quest'ultima viene ritirata il giorno stesso della consegna di una macchina nuova".

PALLETWAYS

Premiati i dealer campioni

LA SOCIETÀ BOLOGNESE, PRIMO NETWORK SPECIALIZZATO NELLA MOVIMENTAZIONE DI MERCE PALLETTIZZATA NEL NOSTRO PAESE, HA CONSEGNATO I TRADIZIONALI RICONOSCIMENTI AI MIGLIORI CONCESSIONARI DELL'ANNO, FESTEGGIANDO NUMERI IN NETTA CRESCITA. SUL PRIMO GRADINO DEL PODIO TRIAL MI DI SESTO SAN GIOVANNI, SEGUITA A RUOTA DA BORDIGNON TRASPORTI DI TORINO E DALLA VERONESE LOGIVER.

Palletways ha premiato i migliori concessionari dell'anno, riuniti nel quartier generale di Calderara di Reno per una cerimonia ufficiale. La società leader in Italia nel trasporto espresso su pallet ha consegnato i riconoscimenti alle quattro aziende che negli ultimi 12 mesi si sono distinte per la qualità del servizio offerto ai clienti del network.

Il primo Premio per il "Concessionario dell'Anno 2014-2015" va alla Trial Mi di Sesto San Giovanni, giunta seconda lo scorso anno. Sul secondo gradino del podio sale la Bordignon Trasporti di

Torino, leader nelle due precedenti edizioni. Terza classificata è la veronese Logiver, già premiata nel 2014 nella categoria Nursery, dedicata ai concessionari che fanno parte del network da meno di un anno. Tra le new entry, il riconoscimento più importante è stato assegnato alla Prealpina di Varese. Per un'incollatura da Logiver si sono classificati a pari merito Logistica Baldini Severino e Secom, entrambi concessionari della costiera adriatica.

"Se i volumi del network sono cresciuti a doppia cifra anche nell'ultimo anno, per-

mettendoci di rafforzare ulteriormente il brand - ha dichiarato Roberto Rossi, Presidente di Palletways Italia - il merito è anche e soprattutto dei nostri concessionari, che hanno fornito un servizio sempre all'altezza del leader di mercato. Le aziende premiate sono le migliori sul mercato e siamo orgogliosi che facciano parte della nostra squadra".

La classifica è stata realizzata attraverso un sofisticato processo di valutazione dei KPI (Key Performance Indicators), basato quindi sull'analisi di numerosi parametri:

dalla puntualità delle consegne al rispetto delle scadenze amministrative; dai volumi immessi all'efficienza operativa; dallo sviluppo del brand ai risultati prodotti in occasione della partecipazione a eventi e fiere.

"La nostra priorità - ha rilevato Albino Quaglia, amministratore delegato di Palletways Italia - è innalzare costantemente gli standard di qualità offerti ai clienti e per

avere successo è necessario che tutti i nostri concessionari focalizzino i propri sforzi sugli stessi obiettivi. I risultati parlano da sé: il numero di pallet smistati e distribuiti nell'arco di 24 ore è passato, in meno di un anno, da una media di poco più di 6mila a oltre 8mila unità, con picchi anche più elevati. Nel frattempo, i livelli di soddisfazione della clientela continuano a crescere".



Roberto Rossi, primo a sinistra nelle foto, durante le premiazioni dei migliori concessionari che fanno parte del network specializzato nella movimentazione di merce pallettizzata.



shaping tomorrow with you

FUJITSU

Un tablet
che resiste
ai lavori più
duri



 Windows 10

Acquista un FUJITSU STYLISTIC V535 e ricevi gratuitamente Windows 10. Effettua l'aggiornamento gratuito quando disponibile su windows.com/windows10upgrade*

FUJITSU STYLISTIC V535

I tuoi strumenti sono stati pensati per il tuo lavoro?

I tuoi strumenti sono l'ideale per la gestione delle consegne? Con il tablet Fujitsu STYLISTIC V535 è possibile acquisire immagini, inviare aggiornamenti automatici agli autisti e tenere sotto controllo le consegne. Una volta arrivati a destinazione, è possibile sfruttare le capacità di riconoscimento della scrittura per acquisire la firma con una gestione del processo logistico integrata con i più moderni sistemi IT per una maggiore precisione e velocità di spedizione.

- Windows 8.1 Pro (upgrade a Windows 10 Pro)
- Schermo da 8.3" con vetro temperato
- Resistente a cadute, urti e pioggia
- Connettività 4G/LTE, NFC, GPS & GLONASS integrata
- Cover intercambiabile per vari accessori e batteria sostituibili dall'utente
- Utilizzabile da -10° fino a +50°C

Contattaci: Chiama l'**800-466820**
E-mail customerinfo.point@ts.fujitsu.com

