

**Luca Bedin (Volkswagen)**  
 "Con Caddy, Transporter, Crafter  
 e Amarok nuova sfida al mercato"



Altieri e Basilico a pagina 32

**Nissan**  
 "L'e-NV200 avvia la rivoluzione  
 elettrica anche nei veicoli da lavoro"



Sinari a pagina 42

**Alessandro Musumeci (Citroën)**  
 "Una gamma tutta dedicata  
 agli operatori del freddo"



Campanella a pagina 44

## Grande appuntamento per i veicoli industriali e commerciali in settembre alla IAA in Germania **Hannover termometro del trasporto** I big del settore anticipano novità e strategie per recuperare terreno in Europa

Dal 25 settembre al 2 ottobre alla fiera di Hannover si terrà la 65esima edizione del Salone IAA, quest'anno sul tema "Driving the Future", guidare il futuro. "L'Europa occidentale ha visto il 3 per cento di crescita nel suo mercato quest'anno, mentre il mercato

USA ha registrato una crescita a doppia cifra e la Cina è aumentata del 4 per cento", ha sottolineato Matthias Wismann, Presidente dell'Associazione tedesca dell'industria automobilistica (VDA) rivolto a un gruppo internazionale di circa 150 giornalisti all'Inter-

national Press Workshop su veicoli commerciali a Francoforte. L'incontro stampa è tradizionalmente organizzato dal VDA nel periodo che precede il Salone IAA con rappresentanti di alto rango del settore dei veicoli industriali provenienti dalla Germania e dal-

l'estero, che forniscono una panoramica su innovazioni e sviluppi nel settore. Il Salone di Hannover arriva puntuale per capire come l'industria del settore si è preparata alla auspicata ripresa economica.

Altieri da pagina 10



MERCEDES-BENZ

### Convincente anteprima del camion del domani

Poco più di 30 km di autostrada, costellati da tratti liberi, traffico scorrevole, un'auto in panne. Quindi tutto normale? Neanche per sogno! Anche se al volante del Future Truck 2025 della Stella è seduto un camionista, il comando è affidato a qualcun altro: il sistema "Highway Pilot" che guida il ve-

colo autonomamente. Nel frattempo il conducente si dedica ad altro, intervenendo solo in caso di necessità. La tecnica di domani su un autocarro di oggi è quanto Mercedes-Benz ha messo alla prova durante un workshop internazionale.

Campanella a pagina 4

### On the road

Renault Trucks T 460



Scania Streamline R 520



Campanella e Basilico da pagina 14



Renault Trucks

### Tanti applausi per il nuovo stile

IL DESIGN UNICO DELLE NUOVE GAMME FIRMATE DALLA LOSANGA STA RISCOUOTENDO OVUNQUE GRANDI CONSENSI TRA LA CLIENTELA.

Galimberti a pagina 12

Allison Transmission

Cambio automatico,  
 che passione!

A pagina 26



**Paolo Starace (Daf Truck)**  
 "Abbiamo la  
 soluzione giusta  
 per ogni cliente"

Basilico a pagina 6



**Daniel Gainza**  
 "Le ambizioni  
 di Continental  
 Generazione 3"

Campanella a pagina 30



**MAN Truck**  
 Sempre più  
 consensi per TGX  
 EfficientLine

Lanza a pagina 18

Accordo tra Fiat e Renault operativo a partire dal 2016

## Sarà italo-francese l'erede dello Scudo

PAOLO ALTIERI  
 TORINO

Le alleanze industriali sono sempre più all'ordine del giorno anche nel settore automotive per sviluppare e mettere sui mercati nuovi prodotti con costi molto più accessibili. Questa strategia non riguarda solo il mondo dell'automobile ma anche quello dei veicoli commerciali dove sono numerose le alleanze per produrre veicoli da lavoro come nel caso di Fiat e Psa-Citroën con Fiat Ducato, Citroën Jumper e Peugeot Boxer ma anche con Fiat Fiorino, Citroën Nemo e Peugeot Bipper o anche di Renault e Opel con Renault Traffic e Opel Vivaro o come ancora di Renault e Mercedes-Benz con Renault Kangoo e Mercedes Citan, per ricordare i più importanti. Un nuovo accordo industriale è stato appena firmato tra Fiat e Renault in base al quale il costruttore transalpino fornirà a Fiat un veicolo commerciale leggero basato su una piattaforma realizzata da Renault. Il veicolo sarà prodotto da Renault in Francia a partire dal secondo trimestre del 2016. Il design del veicolo sarà sviluppato da

Fiat e sarà caratterizzato da elementi unici e distintivi per il modello a marchio Fiat Professional che dunque avrà sia all'esterno della carrozzeria sia all'interno dell'abitacolo una forte caratterizzazione italiana. È prevedibile che anche le motorizzazioni saranno messe a disposizione da Fiat anche per il modello con marchio Renault. Il comunicato dell'annuncio è piuttosto secco. Non dice molto di più. Ma è facile intuire che il nuovo veicolo commerciale leggero andrà a sostituire l'attuale Scudo sulla via del pensionamento dopo una lunga e brillante carriera iniziata nel 1995. L'attuale produzione dello Scudo avviene in Francia nella fabbrica Sevel Nord. A proposito di veicoli commerciali Fiat, ricordiamo che in occasione del Salone di Hannover il pubblico europeo potrà vedere la versione americana del Fiorino chiamata Ram ProMaster City, anch'essa prodotta come il Fiorino dalla Tofas a Bursa in Turchia e appena lanciato in luglio sul mercato degli States. Oggi la gamma dei veicoli commerciali leggeri con il marchio Fiat Professional va dai van Panda, Punto e 500L, alle furgonette Fiorino e Doblò, ai furgoni Scudo e Ducato per completarsi con il pick-up Strada prodotto a Belo Horizonte in Brasile.

Nuova gamma Ford Transit consumi da 3,7 a 7,4 l/100 km, emissioni CO<sub>2</sub> da 97 a 196 g/km.

# NUOVA GAMMA FORD **TRANSIT**



➤ **I costi di gestione più bassi della categoria**

Transit Courier, Transit Connect, Transit e Transit Custom

Nessuno è più versatile, più affidabile, più efficiente.

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



**Go Further**



**VOLVO TRUCKS**

# Sbarco diretto alle porte della Malpensa

CON L'APERTURA DELLA SEDE DI FAGNANO OLONA VOLVO TRUCK CENTER COPRE OGGI IL 50 PER CENTO DEL TERRITORIO NAZIONALE E QUEST'ANNO PUNTA ALL'AMBIZIOSO OBIETTIVO DI AUMENTARE LE VENDITE DEL 10 PER CENTO. A CAPO DELL'AZIENDA DAL 2011 SIEDE IL DIRETTORE GENERALE GIUSEPPINA BORONI, MANAGER ESPERTA E DETERMINATA.

**LINO SINARI**  
FAGNANO OLONA

Offrire al trasportatore il contratto di manutenzione e riparazione più adatto tra i contratti di servizio proposti da Volvo. È la mission di Volvo Truck Center, azienda che conta 120 dipendenti e che si pone quest'anno un ambizioso obiettivo: aumentare le vendite del 10 per cento. Meta che sarà raggiunta anche grazie al nuovo Volvo Truck

Center, che ha aperto le porte in quel di Fagnano Olona, in provincia di Varese, crocevia della Milano-Como e a quattro passi dall'aeroporto internazionale della Malpensa. Trovare un'ampia scelta di veicoli usati, di tutte le marche, anzianità e di vario genere, è quanto richiedono sempre più spesso i trasportatori che sono in difficoltà per l'acquisto di un veicolo nuovo. Pronti a rivolgersi all'usato ma solo a patto di trovare un veico-

lo rigorosamente controllato e revisionato al momento dell'acquisto. Ed è la garanzia che offrono i Volvo Truck Center, una rete di rivenditori specializzati presente un po' in tutto il nord Italia da Venezia a Verona, da Trento a Zingonia per arrivare a ovest a Tortona e due sedi a Cuneo. E oggi a Milano.

A capo della Rete siede Giuseppina Boroni, dal 2011 Direttore generale dell'azienda e con una lunga esperienza in Volvo,

dov'è entrata negli Anni Ottanta. Manager determinata ma anche molto affabile e attenta alle relazioni umane, Boroni ha iniziato la sua carriera professionale come controller, diventando nel 2009 CFO di Volvo Truck Center. Dall'area finanziaria è poi passata a quella commerciale: un'autentica sfida per una donna ricoprire un ruolo di vertice in un ambiente molto maschile quale quello dell'autotrasporto. "È vero - ci

ha detto Giuseppina Boroni - ma non ho mai avuto grosse difficoltà, sia perché l'azienda ha sempre fatto della diversità un valore aggiunto (diversità di genere e non solo), sia perché ho sempre avuto al mio fianco uno staff di collaboratori validi, persone nelle quali ripongo la mia fiducia per competenza e capacità: in questi casi la delega è uno strumento che mi consente di ritagliare qualche spazio alla vita familiare, ovvero a mio marito, al mio gatto e a tanti nipoti. Direi che non è impossibile raggiungere un buon equilibrio tra stare in famiglia e dedicarsi al lavoro al cento per cento delle proprie energie". Dedizione cui si è tutt'altro che sottratta, soprattutto quando è diventata CFO all'alba della crisi economica globale. Come sono stati i primi anni? "Decisamente impegnativi - ci ha risposto il Direttore Generale di Volvo Truck Center - per il compito che mi è stato affidato dai vertici aziendali: riordinare contratti, valutazioni di rischio e procedure e mettere in sicurezza il credito post vendita. Parallelamente ho strutturato la governance dell'azienda, stabilendo un'organizzazione precisa. Dopodiché i frutti sono arrivati, sia in termini di numeri e risultati sia sul piano personale e professionale".

E veniamo ai numeri. Com'è composta attualmente la rete di Volvo Truck Center? "L'area vendite - ha risposto Giusy Boroni - copre oggi il 50 per cento del territorio nazionale, un po' meno presente il post vendita. Consideriamo che accanto ai Truck Center in Italia disponiamo di officine indipendenti ma autorizzate da Volvo Trucks che operano con personale seguito, coordinato e formato da Volvo Trucks. Officine indipendenti che troviamo ovunque in Italia, mentre la presenza diretta di Volvo Truck Center al momento è costituita da due corridoi che da nord-est e nord-ovest arrivano fino a Verona".

L'obiettivo è crescere in questa vasta zona? "Direi di sì - ha risposto la manager del costruttore svedese - e la sede di Fa-

gnano ne è un esempio: la sua apertura è stata decisa direttamente dalla Casa madre dopo un'analisi dello status quo dell'area. Il dealer che era presente con un'officina ha chiuso per default e, come avvenuto in Piemonte nel 2011, Volvo Trucks ha deciso di confermare la sua presenza importante per i clienti dell'area aprendo un Volvo Truck Center: Fagnano raccoglie il traffico di Milano-Como-Varese-Vercelli, la presenza di una sede favorisce i clienti laddove necessitano di eventuale assistenza ed è attrattiva per trasportatori che viaggiano con frequenza lungo quel tragitto che rappresenta una



**Giuseppina Boroni**, Direttore generale Volvo Truck Center

delle spine dorsali del nostro Paese".

L'apertura ufficiale di Fagnano è stata salutata con una cerimonia d'inaugurazione che ha visto la presenza, oltre che di manager Volvo Trucks, clienti e potenziali clienti, dei cinque meccanici e del venditore che operano nella sede varesina. "Uno staff - ha aggiunto in conclusione Giusy Boroni - preparato e competente, che già conosce la clientela visto che il venditore ha operato con il dealer. Fagnano è l'ennesima dimostrazione che laddove vi siano mancanze Volvo decide di intervenire con una presenza diretta, quindi nel modo più rapido possibile, non lesinando risorse nel supporto al cliente".

**"THE EPIC SPLIT" VINCE A CANNES 2014 NELLA CATEGORIA INTERNET FILM**

## GRANDI PROTAGONISTI VAN DAMME E VOLVO FM

**M. CAMPANELLA**  
CANNES

Alla fine, al Festival della Creatività di Cannes, hanno vinto ironia e spettacolarità e non è mancato spazio per i truck. Ad aggiudicarsi i Gran Prix Film sono stati lo spot inglese "Sorry I spent it on myself" di Adam&Eve DDB London per Harvey Nichols, iscritto come Tv-Cinema Film, e il viral svedese "The epic split" di Forsman & Bodenfors Gothenburg per Volvo Trucks, in lista come "Internet Film". Se guardando lo spot di Adam&Eve DDB London la risatina sotto i baffi è assicurata, guardando il filmato "The epic split" di Forsman & Bodenfors Gothenburg è certamente assicurato un "ooohhh" di stupore. Il filmato è sicuramente uno dei maggiori casi "viral" di quest'anno: su Youtube al momento della stesura di quest'articolo aveva registrato oltre 73 milioni di visualizzazioni, e probabilmente anche questo ha contribuito a fargli vincere l'ambito premio. Indipendentemente dall'apprazziamento del popolo della rete, comunque, resta di fatto un filmato ad altissimo tasso di spettacolarità. In "The Epic Split", filmato dell'ultimo test live di Volvo Trucks, il celebre attore di film d'azione di Hollywood Jean-Claude Van Damme esegue una delle sue famosissime spaccate tra due Volvo FM che procedono in retromarcia. Tuttavia, questa incredibile acrobazia, eseguita per la prima volta al mondo, ha potuto essere effettuata solo grazie a Volvo Dynamic Steering.

Volvo Dynamic Steering, innovativo sistema sviluppato da Volvo Trucks che aumenta precisione e stabilità in qualsiasi situazione di guida, è



basato su un motore elettrico azionato elettronicamente che viene regolato circa duemila volte al secondo per offrire una sterzata estremamente precisa. Durante la retromarcia, Volvo Dynamic Steering assicura un controllo eccellente con uno sforzo minimo. "Il film - spiega Jan-Inge Svensson, ingegnere responsabile dello sviluppo del software del sistema in Volvo Trucks - è una perfetta dimostrazione della stabilità direzionale che Volvo Dynamic Steering è in grado di offrire. Il livello di stabilità e controllo è così elevato che i veicoli possono essere guidati in retromarcia anche su percorsi lunghi mantenendo una precisione eccellente, esattamente ciò che abbiamo mostrato in questo filmato. Tutto doveva essere perfetto fino all'ultimo centimetro". Alle basse velocità, Volvo Dynamic Steering consente di sterzare praticamente senza sforzo e aumenta la manovrabilità. Inoltre, il motore elettrico regola automaticamente la sterzata e compensa i disturbi percepiti attraverso il volante, causati, ad esempio, da venti laterali o irregolarità del fondo stradale. Questo riduce la necessità di eseguire piccole regolazioni costanti con lo sterzo. Inoltre, Volvo Dynamic Steering riporta automaticamente il volante nella posizione iniziale quando questo viene rilasciato, riducendo ulteriormente l'affaticamento del conducente.

## IL MONDO DEI TRASPORTI

MENSILE DI POLITICA, ECONOMIA, CULTURA E TECNICA DEL TRASPORTO

**DIRETTORE RESPONSABILE**  
Paolo Altieri

**DIREZIONE, REDAZIONE E AMMINISTRAZIONE**  
Via Ramazzotti 20 - 20900 Monza  
Tel. 039/493101 - Fax 039/493103  
e-mail: info@vegueditrice.it  
sito: www.ilmondodeitrasporti.com

**SEDE LEGALE**  
Via Stresa 15 - 20125 Milano

**EDITORE** Vega Editrice

**PRESIDENTE** Luisella Crobu

**DIRETTORE EDITORIALE** Cristina Altieri

**CONDIRETTORE EDITORIALE** Vincenzo Lasalvia

**PUBBLICITÀ**

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

**PROMOZIONE** Piero Ferrari

**IMPAGINAZIONE E FOTOCOPOSIZIONE**

Varano, Busto Garolfo (Milano)

**STAMPA**

Eurgraf, Cesano Boscone (MI)

Il Mondo dei Trasporti è registrato presso il Tribunale di Milano numero 327 del 4/5/1991 - Abbonamento annuo: Italia Euro 50,00, estero: Euro 130,00 - Banca d'appoggio: Uni-Credit Banca - Agenzia Muggiò; Codice IBAN: IT 21 V 02008 33430 000041141143 - Poste Italiane Spa - Sped. in Abbonamento Postale - D.L. 353/2003 (conv. in L. 27/02/2004 N. 46) Art.1, comma 1, DCB Milano - Distribuzione GE.MA Srl: Burago di Molgora (MB).



MERCEDES-BENZ

# IN VIAGGIO SUGLI AUTOCARRI

MAX CAMPANELLA  
MAGDEBURGO

Poco più di 30 km di autostrada, costellati da tratti liberi, traffico scorrevole, un'auto in panne. Quindi tutto normale? Neanche per sogno! Anche se al volante del Future Truck 2025 Mercedes-Benz è seduto un camionista, il comando in questa situazione è affidato a qualcun altro: il sistema "Highway Pilot" guida il veicolo autonomamente. Nel frattempo il conducente si dedica ad altro, intervenendo soltanto in caso di necessità. La tecnica di domani su un autocarro di oggi è quanto Mercedes-Benz ha messo alla prova a Magdeburgo nel corso del workshop internazionale Shaping Future Transportation: un viaggio in autostrada a bordo del Future Truck 2025 Mercedes-Benz.

Siamo sull'autostrada A14, nel tratto di Magdeburgo non ancora aperto al traffico e quindi utilizzabile, con le dovute protezioni, per simulare un percorso autostradale, con tanto di veicoli in colonna e, nel caso, passaggio di un mezzo di soccorso, necessità di un sorpasso improvviso o inversione di marcia. La spia decisiva si accende subito dopo la partenza: sul display della strumentazione appare la scritta "Highway Pilot disponibile". La tecnica del Future Truck 2025 Mercedes-Benz, sulla base della cartina preinstallata e delle linee di demarcazione della corsia di marcia larga 3,5 m, ha identificato l'esatta posizione del veicolo. Il conducente accende il sistema, poi lascia libero il volante: "Highway Pilot attivo" comunica

A BORDO DEL FUTURE TRUCK 2025 PER UNA GUIDA AUTONOMA DEL CAMION: CON HIGHWAY PILOT ATTIVO LA TECNICA SI METTE AL VOLANTE. OBIETTIVO: VIAGGIARE SICURI CON SENSORI RADAR, TELECAMERA E SISTEMI DI COMUNICAZIONE V2V E V2I E PIANIFICARE IL PROSSIMO VIAGGIO DURANTE LA MARCIA. SOLO IL SORPASSO RESTA MANUALE: IL CONDUCENTE MANTIENE IL COMANDO DEL MEZZO E LA RESPONSABILITÀ DELLA SICUREZZA.

sobriamente la scritta sul display. Non succede nulla di eclatante; il sistema di manovra rivoluzionario entra in scena quasi inosservato. E l'autoarticolato avanza esattamente alla

velocità desiderata al centro della corsia di destra. Basandosi sul suo sistema di sensori e su una capacità di calcolo intelligente, il volante esegue lievi correzioni. La prima impressio-

ne è questa: la guida autonoma è sorprendentemente poco spettacolare. Se a questo punto ci si vuole mettere comodi, basta premere un pulsante sul bracciolo: il sedile di guida arretra

subito e ruota di 45° verso il lato destro della cabina, consentendo all'autista di assumere una posizione di seduta confortevole. Adesso chi guida può anche distendere le gambe co-

me sulla poltrona di casa. Il volante è ancora a portata di mano, mentre il pedale del freno può raggiungerlo soltanto con una rotazione "artistica" del piede. Future Truck 2025 non è privo di conducente: l'autista c'è eccome, solo che adesso si chiama "Highway Pilot".

Il sistema "Highway Pilot", composto da sensori radar sul frontale e sulle fiancate, una telecamera stereoscopica dietro il parabrezza e precise cartine tridimensionali, è completato dai sistemi di comunicazione V2V e V2I (Vehicle to Vehicle e Vehicle to Infrastructure) che consentono uno scambio di informazioni tra l'autocarro e gli altri veicoli, come pure con il mondo al di fuori dell'autostrada. Nel Future Truck 2025 il futuro è già iniziato, come dimostrano già gli strumenti a bordo: invece della consueta strumentazione, il veicolo dispone di un display grafico a colori ad alta risoluzione. A sinistra sono segnalati il livello di riempimento dei serbatoi di gasolio e Ad-Blue, come pure il numero di giri del motore, mentre a destra figurano i tempi di marcia e i dati sulle attività sociali. Al centro è indicata la velocità, sia con precisione in forma digitale che in versione analogica su uno strumento circolare stilizzato. Una volta attivato il sistema "Highway Pilot", le indicazioni sul display si riducono al minimo; i dati completi appaiono sullo schermo del tablet sulla consolle centrale. Adesso è questo lo strumento centrale di comando e comunicazione del veicolo. Facendo riferimento a questa interfaccia tra conducente e veicolo, i progettisti non



Mentre il camion del futuro procede per la sua strada, l'autista si concede il tempo di utilizzare un tablet per mandare o ricevere informazioni.

BERNHARD: "UNA CATEGORIA DESTINATA A RIVOLUZIONARE SE STESSA"

## QUALE DESTINO PER LA PROFESSIONE DI AUTISTA?

Ma se il camion del futuro si guiderà da solo, come già del resto è in grado di fare in tutta sicurezza il Future Truck 2025 di Mercedes-Benz, quale sarà il futuro della figura professionale dell'autista? È stata una domanda che ha intrecciato il dibattito all'evento Shaping Future Transportation, col quale la Casa della Stella ha di fatto lanciato il suo camion del futuro. "L'autista - ha dichiarato Wolfgang Bernhard, numero uno di Daimler Trucks e Buses - sarà alleggerito nei suoi compiti ma questo non basta a garantire efficienza al sistema: vi sono tanti utenti che fanno parte della catena logistica. Gli obiettivi di efficienza dipendono dalla marcia del veicolo ma anche da quanto accade prima e dopo il viaggio. Occorre sfruttare le capacità, ed è quello che la nostra tecnologia sta realizzando". Quindi maggiore facilità nel lavoro dell'autista? "E anche - risponde Bernhard - maggiore sicurezza. Dal punto di vista di chi guida i vantaggi sono immediati: la guida è più confortevole; pensiamo a quante volte un autista di notte deve guidare in autostrada, ore di monotonia e fatica dopo le quali è difficile concentrarsi. Il primo aiuto che diamo all'autista è sul piano del comfort. Poi c'è un altro aspetto: quando è in funzione l'Highway Pilot, l'autista potrà fare qualcosa di più e di diverso; potrà essere un addetto alla logistica, aiutare nelle situazioni di carico e scarico, fare pianificazione, restare parte attiva della catena. In questo senso la guida autonoma può aumentare la flessibilità, comporta un aumento della sicurezza e un più adeguato sfruttamento delle risorse energetiche. Un elemento vincente non solo per l'autista ma anche per l'economia: se un posto di lavoro è più attraente, non si rischia la situazione della Germania, con penuria di autisti. L'età media elevata e la difficoltà nel reclutare nuove persone stanno condizionando l'economia europea. Ma se tale figura, grazie alle nuove tecnologie, diventa più attraente, ne deriva un vantaggio per gli autisti e non solo". Non mancano gli scetticismi, soprattutto per l'ipotesi che questi sistemi possano distrarre alla guida. Eppure Daimler si pone un obiettivo chiaro: farcela entro il 2025, per quell'anno

portare sulle strade il camion che si guida da solo. Obiettivo realistico? "Oggi - risponde Wolfgang Bernhard - abbiamo fissato insieme un punto di partenza: sono presenti persone esperte e competenti e se ne parla in modo razionale. Da questo punto di partenza ci aspetta moltissimo lavoro, entriamo in una terra vergine sul piano normativo e non solo. Daimler è soddisfatta perché è riuscita a fissare un punto di partenza: come imprenditori lanciamo questo sviluppo per primi e tecnicamente posso assicurare che faremo di tutto perché diventi realtà. Insieme possiamo trasformare questo sogno in realtà. È iniziata una nuova era per il trasporto merci, con vantaggi per le aziende e per gli autisti: le prime risparmieranno carburante, migliorerà l'efficienza del veicolo, si rispetteranno i tempi di consegna; i secondi avranno tempo per dedicarsi agli affari, occuparsi della logistica e comunicare più spesso con la propria famiglia usando internet o la telefonia, come se stessero viaggiando in treno. Daimler ancora una volta conferma la sua leadership tecnologica, dà ai suoi clienti la possibilità di grandi vantaggi in termini di efficienza e toglie pressione e stress agli autisti che hanno il compito di arrivare a destinazione nei tempi previsti. Senza dimenticare che la guida autonoma migliora la sicurezza e riduce le code: la maggior parte degli incidenti avviene per stanchezza, perché l'autista manda messaggi o usa il telefono, azioni che potrà fare in tutta tranquillità sul Future Truck; i percorsi saranno pianificati grazie al dialogo tra veicoli e questo risparmierà i 350mila km di code registrate nel 2013 in Germania, praticamente 13 volte il giro del mondo". Sul Future Truck sono montati sensori radar e telecamere, collegati con una mappa geografica precisa che consente all'autista di sapere dove si trova in un preciso momento e al camion di vedere praticamente tutto e con un'angolazione migliore rispetto all'occhio umano. "Tutto - precisa in conclusione l'Head of Daimler Trucks & Buses - è ben nascosto, non si vede ma c'è: arriva una segnalazione o un ordine? Parte l'app di navigazione che individua il percorso più veloce per arrivarci. Il sedile gira a



Wolfgang Bernhard, numero uno di Daimler Trucks e Buses

45 gradi e l'autista può analizzare l'ordine mentre il truck viaggia da solo. Nel cockpit c'è spazio abbastanza per rilassarsi ma non per dormire: con la guida autonoma si può pianificare la sosta in autogrill, inviare una richiesta di parcheggio, prenotare il pranzo o la cena, ma l'autista in ogni momento può sovrapporsi al sistema e decidere di effettuare un sorpasso. In quei minuti il sistema non si spegne ma si sospende".

si sposta autonomamente verso destra fino alla striscia di demarcazione della carreggiata, lasciando libero il passaggio all'auto della polizia che gli sfreccia accanto, per poi tornare subito dopo al centro della propria corsia. Il conducente intanto rimane nella sua posizione di lavoro, limitandosi ad assistere

alla scena. E nel frattempo risponde via Skype a un altro collega, incolonnato in fondo alla coda, che gli chiede notizie sulla causa del rallentamento. Contemporaneamente il sistema "Highway Pilot" annuncia la presenza di un veicolo in panne. Poiché l'ostacolo si trova sulla corsia di emergenza, l'autocarro

si sposta autonomamente verso sinistra fino alla linea di mezz corsia della carreggiata e lo oltrepassa a distanza di sicurezza, tenendo sotto controllo anche il traffico sulla corsia di marcia a sinistra. Una volta superato l'ostacolo, l'autoarticolato ritorna sulla corsia di destra e riprende la sua andatura.

## DEL DOMANI



Con "Highway Pilot" l'autoarticolato avanza alla velocità desiderata al centro della corsia di destra.

parlano più dei classici strumenti, bensì di HMI, ovvero Human Machine Interface o Human Machine Interaction: uno degli elementi fondamentali del Future Truck 2025 Mercedes-Benz, uno studio di design ancora camuffato, prossimo alla produzione in serie.

L'autoarticolato del futuro procede tranquillamente nel traffico a una velocità di crociera di 85 km/h, mantenendo sempre correttamente una distanza di 60 m dal veicolo che lo precede e seguendo dritto la sua corsia di marcia. L'iniziale sensazione di tensione alla guida si è placata. Lo stesso vale per il desiderio di dare costantemente un'occhiata al traffico, per intervenire in qualsiasi mo-

mento: non è necessario. Neanche il forte vento laterale riesce a spostare minimamente il veicolo dalla sua corsia: la tecnica corregge la traiettoria più velocemente e sicuramente di quanto possa fare un essere umano al volante. Adesso si potrebbe anche scrivere un'e-mail o ascoltare musica in tutta tranquillità. O sbrigare compiti più importanti, ad esempio confermare un ordine appena arrivato tramite comunicazione V2I su tablet, oppure controllare il percorso proposto nella modalità di navigazione e cercare il ristorante per la prossima pausa. Prontamente sullo schermo appaiono visualizzati i piatti del giorno e si potrebbe anche cogliere l'occasione per ordinare

in anticipo le pietanze preferite e prenotare un parcheggio. Sul tragitto risultano presenti alcuni colleghi che già conosciamo? Basta semplicemente fare una ricerca: forse si riesce anche a concordare un incontro durante la pausa prevista.

Neanche il traffico del futuro sarà esente da eventi imprevisti e panne, con i conseguenti rischi di rallentamenti e blocchi stradali; tuttavia Future Truck 2025 è predisposto per adattarsi con malleabilità a ogni situazione. Sul display appare un messaggio di testo: "Veicolo di soccorso in avvicinamento". L'informazione proviene da un'auto della polizia tramite comunicazione V2V. La comunicazione tra i veicoli funziona perfettamente: l'autocarro

## INTERVISTA

## MAURIZIO POMPEI: "SVOLTA NECESSARIA E SOPRATTUTTO OPPORTUNITÀ PER IL FUTURO"

"Il trasporto su gomma riveste e continuerà a giocare un ruolo fondamentale nel nostro Paese, dove oltre l'80 per cento delle merci viaggia su gomma". Con queste parole Maurizio Pompei, Direttore Truck Mercedes-Benz Italia, sintetizza il significato di Shaping Future Transportation e di Future Truck 2025 per la Casa di Stoccarda. "Le stime degli analisti - precisa Maurizio



Pompei - annunciano nei prossimi anni un'importante crescita del trasporto di merci che solo in minima parte potrà essere trasferita a mezzi diversi dall'autotrasporto. L'introduzione di nuove tecnologie per il trasporto su gomma si presenta, dunque, non solo come una necessità, ma soprattutto, come un'opportunità per il futuro del settore anche nel nostro Paese. La strada è ormai definita: grazie alla tecnologia, l'autotrasporto del futuro sarà più sicuro e ed ecocompatibile".

**Il momento congiunturale è difficile, lo è ancor più in Italia: le nuove tecnologie illustrate a Magdeburgo potranno aiutare il mercato a uscire dalla crisi?**

"Future Truck - risponde il Direttore Truck Mercedes-Benz Italia - rappresenta una nuova dimensione del trasporto su gomma, un profondo cambiamento nella professione del camionista, che passerà da semplice conducente a vero e proprio manager del trasporto. Il mondo dei trasporti cambierà in maniera radicale con ricadute positive sull'intero comparto. Con la prossima generazione, presumibilmente dal 2025, i nostri truck potranno viaggiare in modo autonomo su strade e autostrade. L'efficienza dei trasporti au-

menterà, la circolazione diventerà più sicura per tutti gli utenti della strada e le emissioni di CO2 si ridurranno ulteriormente. Una vera rivoluzione che, anche nel nostro Paese, contribuirà certamente a dare nuovi stimoli e nuove opportunità di crescita al settore".

**Come pensa che reagiranno i camionisti italiani all'ipotesi, ormai realtà, che arrivi sulla strada un camion che si guiderà da solo?**

solo?

"L'era Intelligent Drive - risponde in conclusione Maurizio Pompei - è già iniziata, ma desidero chiarire fin da subito che il ruolo dell'autista è e rimarrà strategico e sarà sicuramente meno faticoso. La guida parzialmente autonoma è già oggi un dato di fatto sulle nostre vetture con il Park Assist in grado di parcheggiare autonomamente e, ad esempio, il Distrion Plus che consente di mantenere sempre la giusta distanza di sicurezza dal veicolo che precede. L'uomo deve sempre potersi sovrapporre ai sistemi tecnologici: questa è la nostra filosofia e l'indirizzo che sta prendendo il legislatore a livello europeo. In questa interazione di sistemi, che rendono la vita al volante e a bordo più confortevole, riducendo sensibilmente i carichi di stress, l'autista rimane, come dicevo prima, il 'comandante in cabina'. Grazie a queste tecnologie intelligenti, i truck del prossimo futuro saranno ancora più sicuri, consentiranno di sfruttare meglio le infrastrutture esistenti, intensificando l'impiego e l'interconnessione dei sistemi di assistenza alla guida e telematici. Una rivoluzione che proietta nel futuro la professione del camionista".



DAF TRUCKS RIDE &amp; DRIVE

# LA FIERA DEI CABINATI

FABIO BASILICO  
VERVIERS

Un veicolo per ogni applicazione: è questo il motto che sintetizza l'offensiva di Daf Trucks che nella due giorni "Ride & Drive" nelle Ardenne, in località Verviers, ha ufficialmente presentato i nuovi cabinati LF, CF e XF Euro 6. Dopo aver avviato la produzione dei nuovi trattori CF e XF nel primo semestre dello scorso anno, Daf sta ora ampliando la gamma Euro 6 con una serie completa di cabinati a due, tre e quattro assi. L'impegno del costruttore olandese è chiaro: offrire una

DOPO AVER AVVIATO LA PRODUZIONE DEI NUOVI TRATTORI CF E XF, DAF AMPLIA LA GAMMA EURO 6 CON UNA SERIE COMPLETA DI CABINATI LF, CF E XF A DUE, TRE E QUATTRO ASSI. L'IMPEGNO DELLA CASA DI EINDHOVEN È CHIARO: OFFRIRE UNA SOLUZIONE PERSONALIZZATA PER OGNI TIPOLOGIA DI TRASPORTO.

soluzione personalizzata per ogni tipologia di trasporto. E, come abbiamo potuto constatare dall'evento in Belgio, Daf fa davvero sul serio, mettendo a disposizione una vastissima serie di configurazioni. Con i nuovi modelli CF e XF Euro 6, Daf offre innanzitutto un'ampia gamma di modelli 4x2 che possono essere usati per la distribuzione a livello regionale, nazionale e internazionale oppure per

il trasporto di prodotti refrigerati e congelati, oltre che per il trasporto di volumi elevati. I cabinati a due assi offrono un Ptt da 18 tonnellate (che varia a seconda del paese) per pesi combinati fino a 44 tonnellate. Sono disponibili con passo compreso tra 3,80 e 6,90 metri. Importanti novità riguardano anche i cabinati 6x2 con assale trainato. Dotati di assale folle, i nuovi cabinati a 3 assi della se-

rie CF e XF Euro 6 garantiscono un'elevata capacità di carico. Sulla versione FAR con assale folle singolo, è stato montato un assale trainato da 7,4 tonnellate dietro l'assale motore che ha una capacità di carico tecnica di 13 tonnellate. I modelli CF e XF sono pertanto la scelta ideale per il trasporto internazionale di merci congelate e condizionate e risultano particolarmente adatti per il traspor-

to di merci voluminose e molto voluminose. I modelli FAS dispongono di assale trainato gemellato da 10 tonnellate. Questa soluzione garantisce un elevato livello di stabilità, caratteristica essenziale per le applicazioni che richiedono un baricentro relativamente alto, ad esempio per il trasporto di casse mobili o per il trasporto di bestiame. I modelli CF e XF 6x2 FAR e FAS sono disponibili

con passi compresi tra 4,20 e 5,90 metri. Un'altra novità nella gamma CF e XF Euro 6 sono i modelli con assale trainato sterzante (FAN) che garantisce un'elevata manovrabilità. Il nuovo modello CF Euro 6 FAN è così ideale per l'uso in aree edificate, ad esempio per la raccolta dei rifiuti o il trasporto di bevande. Oltre alla serie di varianti dotate di assali posteriori trainati, Daf propone ora i nuovi cabinati 6x2 CF con primi assali posteriori sterzanti (FAG), realizzati appositamente per le applicazioni che richiedono elevate capacità di carico e massima adattabilità a spazi

## SU STRADA: LF 210 AEROBODY E FAG CF 290 6X2

### I PREGI DELL'AERODINAMICA E DEL PRIMO ASSALE POSTERIORE STERZANTE

Nel primo test drive siamo saliti a bordo di quello che è senza dubbio uno dei modelli più interessanti dell'attuale gamma Daf, l'LF Aerobody. Pensato per la distribuzione urbana, LF Aerobody è un veicolo da 12 tonnellate allestito direttamente in fabbrica di un cassone Paccar aerodinamico. La specificità aerodinamica del veicolo lo rende particolarmente interessante per quanto riguarda i costi di gestione: grazie a un set di deflettori sviluppati appositamente, è possibile ottenere un considerevole risparmio sia nel consumo di carburante che nelle emissioni di CO<sub>2</sub>. Dotato di cabina Day Cab, l'LF Aerobody della nostra prova era equipaggiato con il motore quattro cilindri PX-5 Euro 6 da 4,5 litri con potenza massima di 157 kW/210 cv a 2.000-2.400 giri/min e coppia massima di 760 Nm a 1.300-



2.000 giri/min e dal cambio AS Tronic a sei marce che ha dimostrato tutte le sue qualità in termini di flessibilità sulle strade urbane all'interno e intorno a Verviers. Sullo stesso livello il brillante propulsore di matrice Paccar che, anche sollecitato in impegnativi tratti in saliti, ha dimostrato di essere sempre brillante e reattivo. Per garantire l'efficienza del veicolo, la carenatura del tetto dell'LF Aerobody si inclina leggermente verso l'alto nella parte anteriore e gli angoli sono arrotondati. Nella parte posteriore, il tetto del cassone si inclina leggermente verso il basso, migliorando ulteriormente l'aerodinamica. Per lo stesso motivo, viene fornito di serie un set di deflettori sviluppati appositamente. Set che integra la cabina al cassone. Con questi miglioramenti aerodinamici, è possibile ottenere risparmi di carburante di oltre il 4 per cento nel trasporto per la distribuzione e, di conseguenza, riduzioni analoghe nelle emissioni di anidride carbonica. A una velocità di crociera di 85 km/h, che abbiamo registrato su strade a più ampio scorrimento nella periferia urbana, il nuovo LF Aerobody può essere fino all'8 per cento più economico rispetto a un veicolo con cassone tradizionale. LF Aerobody è prodotto presso Leyland Trucks in Gran Bretagna. È disponibile con lunghezze interne di 6,75 e 7,05 metri, adatte per il trasporto di 16 o 17 europallet. Una sponda montacarichi con una capacità di sollevamento pari a 1.500 kg è fornita di serie e, per un maggiore comfort, LF Aerobody è disponibile con una portiera opzionale sul lato destro del cassone. Oltre al PX-5 in gamma c'è anche il motore Paccar PX-7 da 6,7 litri, a sei cilindri; le potenze complessive spaziano tra 112 kW/152 e 186 kW/253 cv. Tra le novità di gamma presentate da Daf Trucks al Ride & Drive ci sono quelle che interessano i cabinati 6x2. Oltre alla serie di varianti dotate di assali posteriori trainati, ci sono ora i nuovi cabinati CF con primi assali posteriori sterzanti (FAG). Questi veicoli intendono rispondere alle applicazioni che richiedono elevate capacità di carico e massima adattabilità a spazi ristretti, come ad esempio la raccolta dei rifiuti con caricato-



re posteriore. Un assale sterzante con una capacità di carico tecnica di 7,5 tonnellate è presente davanti all'assale motore da 13 tonnellate. Uno di questi veicoli è stato oggetto della nostra seconda prova su strada. Il CF FAG 290 6x2 per raccolta rifiuti con caricatore posteriore era dotato di cabina Day Cab e motore MX-11 Euro 6 da 10,8 litri con potenza massima di 210 kW/290 cv a 1.700 giri/min e coppia massima di 1.200 Nm a 1.000-1.700 giri/min. All'interno delle strade di Verviers abbiamo apprezzato in modo particolare le doti di elasticità del cambio Allison a sei velocità.



Insieme a XF, i cabinati LF (sopra) e CF (a destra) Euro 6 rispondono alle nuove sfide del mercato.

ristretti, ad esempio per la raccolta dei rifiuti con caricatore posteriore oppure veicoli per il trasporto di latte. Un assale sterzante con una capacità di carico tecnica di 7,5 tonnellate è presente davanti all'assale motore da 13 tonnellate.

Con le versioni 8x4 (FAD) dei nuovi cabinati CF e XF Euro 6, Daf concentra invece l'attenzione sulle società i cui veicoli sono soggetti a condizioni gravose, in modo particolare nel settore edile e del trasporto speciale. Gli assali a otto lame di balestra con riduzione nel mezzo per applicazioni che richiedono spesso la guida fuoristrada vengono installati di serie, con riduzione singola in caso di guida fuori strada limitata. Il cabinato 8x4 viene spesso dotato di cassone ribaltabile, betoniera o pompa per calcestruzzo oppure viene utilizzato per altre applicazioni gravose specifiche. Una versione 6x4 FAT è inoltre disponibile sul nuovo modello CF, perfetta per il trasporto di sabbia e terra, cassoni per rifiuti, prodotti agricoli, container di scarico e per cemento. Il 6x4 FAT è disponibile con un carico massimo sull'assale anteriore di 9 tonnellate, un carico tecnico

di 26 tonnellate sull'assale a tandem e pesi rimorchiabili massimi di 50 tonnellate. Daf dispone inoltre di modelli Euro 6 8x4 e 6x4 in una speciale versione Construction con angolo di attacco di 25° e distanza dal suolo di 40 cm grazie all'uso di assali dritti. Anche i veicoli a quattro assali offrono un'ampia gamma di modelli: oltre alle versioni a due assali anteriori e due assali posteriori sono disponibili anche alternative con un assale anteriore singolo e tre assali posteriori (tridem).

Novità importante della gamma CF sono i cabinati a quattro assali con due assali anteriori sterzanti (8 o 9 tonnellate) e, dietro all'assale motore, un assale trainato doppio (FAC) o un assale trainato posteriore sterzante (FAX). Il modello con assale trainato da 7,5 tonnellate offre un Ptt fino a 32 tonnellate ed è ottimale per il trasporto di macchine industriali pesanti e per cassoni per raccolta rifiuti o per spedizioni, oltre che per il trasporto di materiali sfusi e in cisterne. Il modello CF Euro 6 a quattro assali con assale posteriore trainato sterzante (7,5 tonnellate) garantisce inoltre Ptt fino a 32 tonnellate, ideale per

la distribuzione di materiali da costruzione e nel caso in cui sia stata installata una gru per carichi pesanti dietro la cabina.

Sono ora anche disponibili cabinati a quattro assali con tridem, particolarmente adatti per applicazioni in cui è richiesta capacità di carico extra dietro agli assali posteriori, ad esempio quando si trasportano container pesanti o cassoni per raccolta rifiuti. Le ultime versioni della serie CF comprendono innanzitutto un modello (FAQ) in cui il tridem comprende un primo assale posteriore sterzante (8 tonnellate), un assale motore posteriore (13 tonnellate) e un assale trainato sterzante (7,5 tonnellate) per un Ptt massimo di 32 tonnellate e grande manovrabilità anche in spazi ristretti. Per questo motivo, questo FAQ CF viene spesso utilizzato per raccolta rifiuti pesante, pompe aspiranti per fognature o trasporto di container pesanti. Il tridem del cabinato a quattro assali, disponibile come CF e XF, si compone di un primo assale posteriore sterzante da 7,5 tonnellate, un assale motore posteriore da 13 tonnellate e un assale trainato doppio da 10 tonnellate (FAK). In questo modo, è

possibile ottenere un Ptt di 32 tonnellate. Questo FAK si presta in modo particolare ad applicazioni pesanti nel settore del trasporto dei cassoni per raccolta rifiuti e per spedizioni. È bene ricordare che Daf Trucks ha predisposto per il telaio cabinato Euro 6 la massima versatilità.

Per ottenere massima efficienza e facilità di fissaggio della carrozzeria, Daf ha concentrato la sua attenzione per realizzare il miglior layout possibile per il telaio piatto. In fabbrica è possibile richiedere l'installazione dell'unità SCR e del filtro antiparticolato in posizioni diverse a seconda dell'applicazione del veicolo e della carrozzeria presente. Il serbatoio di AdBlue standard viene montato di serie sul telaio ma è anche possibile posizionarlo sotto la Sleeper Cab e inoltre sono disponibili diverse possibilità per la disposizione della batteria.

ma di modelli CF e XF vengono costruiti con il metodo BAM (Body Attachment Method, metodo di fissaggio del cassone), dove il telaio viene fornito dalla fabbrica con uno specifico schema dei fori e viene installato mediante appositi supporti di fissaggio per garantire diverse possibilità di punti di fissaggio e la massima facilità di assemblaggio del cassone sul telaio.

Per i nuovi cabinati LF, CF e XF Euro 6 è disponibile un'ampia gamma di efficienti trasmissioni. I motori Paccar all'avanguardia (PX-5, PX-7, MX-11 e MX-13) con potenze nominali comprese tra 112 kW/152 cv e 375 kW/510 cv offrono una coppia elevata a regime motore basso. Inoltre, è disponibile un'ampia scelta di prese di forza per garantire un'utilizzo efficiente di un'ampia varietà di sovrastrutture e attrezzature ausiliarie. I propulsori Paccar so-

no. È a sei cilindri anche l'MX-11 da 10,8 litri, proposto in ben cinque livelli di potenza: 210 kW/286 cv, 240 kW/325 cv, 271 kW/369 cv, 291 kW/396 cv, 320 kW/435 cv. Il consumo di carburante dell'MX-11 da 10,8 litri è inferiore mediamente del 3 per cento rispetto a quello del già efficiente MX-13 da 12,9 litri. Inoltre, la riduzione di peso di oltre 180 chili rappresenta un'altra opportunità per migliorare ulteriormente il carico utile.

Il PX-7 a sei cilindri in linea è la scelta ideale per le attività di trasporto per la distribuzione. È disponibile in quattro potenze nominali per i modelli LF e CF: 164 kW/223 cv, 186 kW/253 cv, 208 kW/283 cv e 231 kW/314 cv. Oltre che con il motore PX-7 da 6,7 litri, Daf equipaggia il nuovo modello LF con il potente ed efficiente PX-5 da 4,5 litri a quattro cilin-



Grazie all'intelligente posizionamento di tutti questi componenti, i cabinati possono contenere volumi di carburante fino a 1.200 litri e inoltre presentano uno spazio libero sul telaio fino a 2,30 metri, ideale per il montaggio di generatori o gruppi pompa. Inoltre, gli impianti elettrici e i sistemi elettronici necessari per il montaggio del cassone sono raggruppati ordinatamente e separati dalle funzioni del veicolo, semplificando il lavoro dell'allestitore e assicurando la massima disponibilità del veicolo. Per gli stessi motivi, i cabinati della nuova gam-

ma sono dotati di una tecnologia common rail ultramoderna, un turbo a geometria variabile e numerosi comandi avanzati per la massima efficienza. Ai fini della conformità alle severe normative sulle emissioni Euro 6, i motori si avvalgono di un sistema di ricircolo dei gas di scarico, della tecnologia SCR e di un filtro antiparticolato per sfruttare al massimo la funzione di rigenerazione passiva. Il robusto MX-13 da 12,9 litri, a sei cilindri in linea, è disponibile per i nuovi cabinati XF e CF in tre potenze: 303 kW/412 cv, 340 kW/462 cv e 375 kW/510

no dotati di una tecnologia common rail ultramoderna, un turbo a geometria variabile e numerosi comandi avanzati per la massima efficienza. Ai fini della conformità alle severe normative sulle emissioni Euro 6, i motori si avvalgono di un sistema di ricircolo dei gas di scarico, della tecnologia SCR e di un filtro antiparticolato per sfruttare al massimo la funzione di rigenerazione passiva. Il robusto MX-13 da 12,9 litri, a sei cilindri in linea, è disponibile per i nuovi cabinati XF e CF in tre potenze: 303 kW/412 cv, 340 kW/462 cv e 375 kW/510

dri, che si avvale della stessa tecnologia del motore sei cilindri PX-7. PX-5 è disponibile in tre diverse potenze nominali: 112 kW/152 cv, 135 kW/184 cv e 157 kW/213 cv. Insieme al motore PX-7 è disponibile come extra un cambio automatico AS Tronic a sei rapporti mentre per i modelli con motori MX-11 e MX-13 è disponibile un cambio automatico AS Tronic a dodici o sedici rapporti. Anche il nuovo LF Construction da 18 tonnellate, che affianca il più grande CF Construction, monta motori PX-7 da 6,7 litri.

## INTERVISTA

### PAOLO A. STARACE: "SODDISFIAMO QUALSIASI ESIGENZA DI APPLICAZIONE"

Al "Ride & Drive" di Verviers era presente anche Paolo A. Starace, Amministratore delegato di Daf Veicoli Industriali, con il quale abbiamo esaminato le peculiarità della nuova proposta Daf Trucks dal punto di vista del mercato europeo e nello specifico di quello italiano.

**In generale, qual è la situazione di mercato dei cabinati in Europa?**

"Il numero crescente di veicoli immatricolati nel segmento dei cabinati dimostra il suo ruolo significativo all'interno del mercato europeo dei veicoli industriali. Nel 2013 quasi 85.300 cabinati sono stati immatricolati nei 28 stati +2 dell'UE nella categoria superiore a 16 tonnellate, rispetto ai quasi 82.000 del 2012: un aumento del 4 per cento. Nell'ultimo anno, nel mercato europeo dei veicoli industriali, oltre 240mila veicoli sono stati immatricolati nel segmento pesante (oltre le 16 tonnellate), suddivisi in 155mila trattori e quasi 85mila cabinati. Dei cabinati immatricolati in questo segmento, il 49 per cento è rappresentato da veicoli a tre assali, il 33 per cento da veicoli a due assali e il 17 per cento da veicoli a quattro assali. Naturalmente, il segmento dei veicoli leggeri (6-16 tonnellate) è dominato dai cabinati, con una quota superiore al 97 per cento. Nel 2013, oltre 57mila cabinati sono stati immatricolati in questo segmento in Europa, rispetto ai 55.500 del 2012 (+2,7 per cento)".

**Daf propone anche un veicolo allestito direttamente in fabbrica: quale sarà il suo ruolo presso gli utilizzatori italiani?**

"L'LF Aerobody prodotto in Gran Bretagna è uno dei modelli più interessanti dell'odierna offerta Daf. Innanzitutto perché arriva al cliente già completo. In Italia sta iniziando a suscitare l'interesse dei trasportatori e ne abbiamo un esemplare che sta facendo il tour dei concessionari per essere conosciuto. La gamma LF è stata completamente rinnovata e questo particolare allestimento è un ulteriore elemento di novità e curiosità per i clienti. In generale, per la gamma LF abbiamo già raccolto ordini in un mercato che si mantiene ancora seriamente difficile".

**Per quanto riguarda la nuova gamma carri, Daf offre configurazioni in grado di soddisfare richieste di allestimento molto specifiche...**

"Certamente. Gli allestimenti sono effettuati presso aziende diverse. In Italia, dove il mercato è caratterizzato da sue specificità, sono presenti allestitori per lo più di ambito locale e c'è il problema che un allestimento per esempio realizzato a Vicenza sia difficile da vendere poi a Catania. In Germania, invece, la situazione è completamente diversa con allestitori di rilevanza nazionale. Stiamo quindi cercando di stipulare accordi quadro con allestitori che in Italia sono riconosciuti a li-



vello nazionale o anche partnership o accordi per specifiche tipologie di allestimenti. Quel che è certo è che dalla fabbrica Daf propone telai già predisposti per gli allestimenti: partendo da questo dato, in Italia cerchiamo di predisporre delle pre-configurazioni definite con gli allestitori. Praticamente soddisfiamo qualsiasi esigenza di applicazione. Va anche tenuto presente che essendo la nostra distribuzione indiretta, il concessionario ha un ruolo importante nell'interfacciarsi al cliente perché ha le sue conoscenze sul territorio".

**Quali strumenti mettete a disposizione per facilitare il lavoro degli allestitori?**

"Abbiamo un sito internet dove l'allestitore ricava informazioni preziose. Avendo una commessa in mano, può quindi 'costruire' il veicolo richiesto dal cliente prima ancora di averlo davanti. Tutto questo riduce notevolmente i tempi: al cliente il veicolo arriva prima e il lavoro dell'allestitore stesso è molto facilitato".

**Cosa ha comportato l'introduzione dell'Euro 6?**

"I veicoli Euro 6 sono equipaggiati tecnicamente e hanno più configurazioni possibili a partire dalla fabbrica. La scelta del veicolo giusto va fatta dunque tenendo presente l'elevato grado di specificità presente in sede produttiva, specificità che però permette di trovare la configurazione più adatta. Una volta poi che il veicolo arriva in officina è molto difficile apportare delle modifiche strutturali. Prima invece la situazione era completamente capovolta: il veicolo arrivava in officina e si procedeva alle modifiche. È anche importante come il concessionario effettua l'ordine, in modo che la configurazione sia la più adeguata alle esigenze del cliente e il veicolo arrivi già pronto per l'allestimento".

**Qual è attualmente la situazione del mercato italiano?**

"Possiamo dire che i trattori detengono una quota del 60 per cento e i carri del 40 per cento. L'anno scorso invece c'era un rapporto 50:50. In questo momento in Italia la parte del leone la stanno facendo i trattori, anche se credo che la percentuale corretta sarebbe appunto quella del 50 e 50. Il mercato dei carri è ovviamente più variegato e nel contempo più complesso rispetto a quello del trattore, la cui scelta è correlata al semirimorchio da accoppiare. In generale, in Italia, sul mercato dei pesanti oltre le 16 t la fanno da padrone i carri a tre assali, su quello di categoria inferiore alle 16 t gli assali predominanti sono due. Per quanto riguarda Daf Trucks, in Europa nel 2013 la Casa nel suo complesso ha registrato una quota del 16,5 per cento sopra le 16 t e del 12 per cento tra le 6 e le 16 t. In Italia, nel periodo gennaio-maggio 2014 abbiamo registrato una quota dell'11,5 per cento sopra le 16 t e del 3,5 per cento nella categoria inferiore. Sempre tenendo conto di un mercato in contrazione".

## ZAMPIERI HOLDING

## Prima della classe in Italia

ENTRO L'AUTUNNO UN TRATTORE STRADALE IVECO STRALIS CON ALIMENTAZIONE LNG (METANO LIQUIDO) NELLA FLOTTA DI CARGO SERVICES.

MAX CAMPANELLA  
FIANO ROMANO

Dotata della flotta più ampia di trattori a metano in Italia, l'azienda di trasporti Cargo Services, con sede a Fiano Romano, fa del rinnovamento continuo la carta vincente per consolidare la competitività nel settore. Oggi, i 36 trattori stradali Iveco Stralis sono suddivisi in 31 con alimentazione a metano (CNG) e cinque con motore diesel Euro 6, ma sono in consegna altri 10 Stralis Euro 6 e tre Renault Premium Euro 6. Entro l'autunno la gamma si amplierà ulteriormente con l'acquisto di altri 10 Stralis alimentati a metano (CNG) Euro 6, che arriveranno a consumare il 36 per cento in meno rispetto ai Diesel Euro 6 e -48 per cento rispetto agli Euro 5. A novembre, Cargo Services sarà una delle prime azien-

de italiane ad avere, grazie a Iveco, il primo trattore stradale con alimentazione a metano liquido (LNG). In termini di risparmio di emissioni di CO<sub>2</sub>, se i Diesel Euro 6 erano caratterizzati da un -12 per cento rispetto alle precedenti motorizzazioni, i nuovi trattori a metano (CGN) dimezzano le emissioni di CO<sub>2</sub> rispetto ai Diesel Euro 6, con il -24 per cento, e addirittura comportano un risparmio tre volte superiore rispetto a quelle alle precedenti motorizzazioni, raggiungendo il -36 per cento. "Il rinnovamento del parco mezzi - spiega il Presidente del Gruppo Giancarlo Zampieri - è in linea con il nostro obiettivo precipuo, che è offrire al cliente un servizio assolutamente eccellente. Nel contempo questo ammodernamento della gamma viene effettuato per concentrare l'attenzione sulle problematiche



dell'ambiente e dell'inquinamento: per risolverle intendiamo dare un contributo il più concreto possibile". Quale sarà la mission del trattore stradale a metano che arriverà nella flotta? "In realtà - risponde Zampieri - le mission sono tre. La prima un rinnovo del parco mezzi per offrire sempre una maggiore efficienza di servizi ai clienti; la seconda un risparmio sui consumi di carburante; terza mission riguarda il risparmio in termini di emissioni di

CO<sub>2</sub>, che saranno dimezzate del doppio rispetto ai Diesel Euro 6 e del triplo rispetto ai Diesel Euro 5, e infine una riduzione cospicua d'inquinamento acustico che va dal 50 al 75 per cento". Quali le caratteristiche dei prodotti che vi hanno convinti all'acquisto? "La scelta dei mezzi con i quali sviluppare il proprio business - afferma il Presidente del Gruppo - è strategicamente tra le più importanti. Dopo anni di lavoro nel settore e dopo tanta espe-

rienza abbiamo ritenuto di puntare su Iveco per ragioni di qualità, affidabilità e capillarità dei centri assistenza e sui Renault per il basso consumo di carburante. Il futuro deve per forza essere orientato verso le problematiche ambientali, ce lo chiede il nostro senso di responsabilità". Cargo Services punta sul metano: a suo giudizio è il carburante del futuro? E quali gli ostacoli da rimuovere per favorirne una maggiore diffusione? "Cargo Services - risponde in

conclusione Zampieri - nel suo futuro sarà sempre più impegnata nella lotta per la riduzione massima di emissioni di CO<sub>2</sub> e inquinamento acustico, e quindi ritiene molto importante puntare sui carburanti a bassissimo inquinamento. Certo per favorirne la diffusione dovrà esserci una rete di distribuzione più diffusa, per evitare le code nelle stazioni di distribuzione, e soprattutto una maggiore autonomia del trattore in termini di km/pieno tra un rifornimento e l'altro".

Cargo Services è una delle aziende del Gruppo Zampieri Holding, benchmark del settore, con sede secondaria a Piacenza, in Emilia Romagna, posizione strategica per coprire l'area dell'Italia settentrionale. All'avanguardia nei servizi di trasporto nazionali e internazionali, tracciabilità della merce, logistica, distribuzione, trasporti delicati e speciali, gestione parco mezzi, e con un fatturato consolidato nel 2013 pari a 35 milioni di euro, Zampieri Holding si articola in diverse società per rispondere alle svariate esigenze del mercato della logistica e dell'autotrasporto, attraverso la società All Trasporti e il Consorzio T Service e soprattutto Cargo Services, vero cuore del gruppo, al quale garantisce un parco mezzi funzionale, sempre rinnovato, con 200 mezzi controllati scrupolosamente per garantire un trasporto efficiente e attento all'ambiente.



Da sinistra, Louis De Wael, Managing Director di Vervoer Van Dievel, e Harrie Schippers, Presidente Daf.

produzione di cabine per poi proseguire con quella degli assali nel 1971.

Oggi circa 180 cabine vengono prodotte ogni giorno, destinate alle popolari serie CF e XF per trasporto medio e pesante. Negli anni passati, numerosi investimenti sono stati fatti nella fabbrica belga in vista dell'introduzione delle nuove generazioni Euro

"La pietra miliare di un milione di cabine prodotte è uno splendido riconoscimento ai dipendenti di Daf Vlaanderen - ha detto ancora Harrie Schippers - Anche grazie ai loro sforzi e alla loro dedizione, siamo in grado di fornire cabine leader nel mercato in termini di spazio, comfort e finiture. Elementi essenziali che assicurano un elevato comfort per l'autista, motivo per il quale i veicoli Daf sono conosciuti". E sono queste le motivazioni che hanno spinto Vervoer Van Dievel a scegliere

DAF VLAANDEREN IN OEVEL HA PRODOTTO LA CABINA NUMERO 1 MILIONE. "UNA STRAORDINARIA PIETRA MILIARE NELLA STORIA DELLA FABBRICA DAF DEDICATA AD ASSALI E CABINA", HA DICHIARATO HARRIE SCHIPPERS, PRESIDENTE DI DAF TRUCKS N.V.. LA SPACE CAB È DESTINATA ALL'XF IN CONSEGNA ALL'AZIENDA DI TRASPORTI E LOGISTICA VERVOER VAN DIEVEL DI MECHELEN (BELGIO).

6, la cui produzione è iniziata nel 2013. Gran parte del processo produttivo è stato completamente automatizzato, con robot di saldatura che si occupano della maggior parte dell'assemblaggio della carrozzeria.

È stata creata inoltre un'area completamente nuova per installare il tetto della Super Space Cab, la cabina Daf più spaziosa. Negli ultimi dieci anni Daf ha investito circa mezzo miliardo di euro nel suo stabilimento di assali e cabine. La produzione avviene in modo sequenziale secondo la logica del "just in time": ciò significa che le cabine vengono consegnate allo stabilimento di assemblaggio presso Eindhoven, in Olanda, e Leyland Trucks, in Gran Bretagna, nel momento in cui vi è l'ordine e nel momento giusto.

Daf XF. Con una flotta di più di 100 veicoli, l'azienda di Mechelen da ormai 75 anni è specializzata in trasporti e servizi di logistica correlati in un raggio di 500 km attorno a Bruxelles.

"Oltre all'affidabilità e ai bassi costi di gestione, l'elevato comfort è un importante motivo per scegliere Daf - ha spiegato Louis De Wael - I nostri autisti sono spesso sulla strada per periodi lunghi, per cui è essenziale avere un ambiente di lavoro ideale, con molto spazio e un letto perfetto per riposare. Inoltre, la cabina dell'XF offre un'eccellente visibilità, importante per la sicurezza; poiché la sostenibilità è uno dei nostri valori fondamentali, è logico per noi investire nelle ultime tecnologie Euro 6 al fine di ottenere le più basse emissioni possibili".

## DAF TRUCKS

## Il Belgio tiene a battesimo la milionesima cabina

FABIO BASILICO  
OEVEL

Record produttivo per Daf Trucks. Daf Vlaanderen in Oevel (Belgio) ha prodotto la

cabina numero 1 milione. "Questa è una straordinaria pietra miliare nella storia della fabbrica Daf dedicata ad assali e cabine", ha dichiarato Harrie Schippers, Presi-

dente di Daf Trucks N.V.. La Space Cab è stata consegnata simbolicamente a Louis De Wael, Managing Director di Vervoer Van Dievel, azienda belga di Mechelen che rice-

verà il veicolo con la milionesima cabina in breve tempo.

Daf ha aperto i suoi stabilimenti di produzione in Belgio nel 1966, iniziando con la

# CAMPIONE DI PRODUTTIVITÀ.

DA 999€  
AL MESE

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

3 ANNI  
DI GARANZIA  
INCLUSA



- + Hi-Technology & Telematics - touch screen con sistema di navigazione IVECONNECT e valutazione dello stile di guida (DSE), lo strumento per la riduzione dei consumi.
  - + Hi-Performance & Efficiency - prestazioni eccellenti senza perdere di vista i consumi e l'ecologia.
    - + Hi-Comfort & Ergonomics - cabina progettata sulle esigenze del cliente per rendere ogni viaggio più piacevole e confortevole.
- Nuovo Stralis Euro 6: Campione di produttività.

Numero verde  
**800-800288**

**IVECO**  
WWW.IVECO.IT

Iveco con



AD HANNOVER SALONE INTERNAZIONALE DEI VEICOLI

# PROMUOVERE IL FUTURO DEL

IN VISTA DELL'EDIZIONE NUMERO 65 DELLA PIÙ IMPORTANTE FIERA AL MONDO PER IL TRASPORTO, LA MOBILITÀ E LA LOGISTICA, I MANAGER DI PUNTA DELLE PRINCIPALI CASE COSTRUTTRICI SNOCCIOLANO DATI, RISULTATI E SOPRATTUTTO ASPETTATIVE PER UN SETTORE CHE, DI PARI PASSO CON L'EVOLUZIONE DEI TEMPI, STA VIVENDO UN'AUTENTICA RIVOLUZIONE.

PAOLO ALTIERI  
FRANCOFORTE

Dal 25 settembre al 2 ottobre alla fiera di Hannover si terrà la 65esima edizione del Salone IAA, quest'anno sul tema "Driving the Future", guidare il futuro. "L'Europa occidentale ha visto il 3 per cento di

crescita nel suo mercato quest'anno, mentre il mercato USA ha registrato una crescita a doppia cifra e la Cina è aumentata del 4 per cento", ha sottolineato Matthias Wis-smann, Presidente dell'Associazione tedesca dell'industria automobilistica (VDA) rivolto a un gruppo internazionale di

circa 150 giornalisti all'International Press Workshop su veicoli commerciali a Francoforte. L'incontro stampa è tradizionalmente organizzato dal VDA nel periodo che precede il Salone IAA con rappresentanti di alto rango del settore dei veicoli industriali provenienti dalla Germania e dal-

l'estero, che forniscono una panoramica su innovazioni e sviluppi nel settore. Wis-smann ha precisato che nel periodo fino ad aprile il mercato occidentale europeo dei veicoli industriali (oltre 6 t) in particolare è cresciuto del 3 per cento, vale a dire più di quanto previsto sulla base

## ANDERS NIELSEN, MAN TRUCK & BUS

**"USATI TUTTI GLI ARTIFICI DELLE MODERNE TECNICHE DI COSTRUZIONE DEI MOTORI"**

**F**ocus sul vantaggio per il trasportatore nell'intervento di Anders Nielsen, Chief Executive Officer di MAN Truck & Bus, che ad Hannover porterà il nuovo motore MAN D3876 e la sua ultima ammiraglia: il TGX D38. Con il nuovo sei cilindri in linea D3876 da 15,2 litri MAN presenta un potente motore diesel per autotrazione pesante, che si distingue per alta efficienza ed estrema affidabilità. Nella gamma di motori Euro 6 di MAN il D3876 è il nuovo modello di punta, in grado di erogare coppie robuste da 2.500 a 3.000 Nm e assicurare una gamma di potenza da 520 a 560 cv per autocarri da lunga distanza e trattori, e 640 cv per il trasporto pesante. Come motore a sei cilindri in linea, il nuovo D3876 utilizza la struttura di base e i materiali estremamente resistenti dei motori D20/D26, sistema ultra-collaudato in milioni di chilometri.

Tale sistema include, tra l'altro, l'impiego della ghisa a grafite vermicolare (GJV450) per mo-

noblocco e testa cilindri e la solida geometria di base del motore e dei cuscinetti principali dell'intero motore. "Su questa base - ha detto Anders Nielsen - i nostri ingegneri hanno sviluppato il D3876, facendo ricorso a tutti gli artifici delle moderne tecniche di costruzione dei motori e introducendo numerose soluzioni tecnologiche, in grado di rendere il D3876 un propulsore eccezionalmente affidabile e allo stesso tempo molto efficiente in termini di consumo del carburante. Prove su strada comparative dimostrano che il D3876 da 560 cv e con standard Euro 6 ha un consumo di carburante ridotto anche del 3 per cento rispetto a un analogo motore da 540 cv con standard Euro 5, e in più dispone di una coppia superiore di 200 Nm. E la conferma lampante di quanto sia efficiente e performante il nuovo D38". Al Salone MAN presenterà TGX D38, autocarro ad alte prestazioni con nuovi vantaggi in termini di efficienza.



## THOMAS HECKEL, KÖGEL TRAILER

**"ANCHE I RIMORCHI PER LA MOBILITÀ EFFICIENTE DELLE MERCI"**

**T**homas Heckel, Membro del Consiglio di Kögel Trailer, ha innanzitutto illustrato la competenza dei produttori di rimorchi. "Ognuno dei tre maggiori produttori europei di rimorchi - ha detto Heckel - è basato in Germania. La Germania svolge un ruolo di primo piano nel settore del trailer in Europa. Noi "Top Three" abbiamo un totale di più di 5mila dipendenti e l'esperienza di oltre 250 anni con veicoli commerciali. Kögel contribuisce per circa un terzo. Quest'anno festeggiamo il nostro 80esimo anniversario: decenni di esperienza che ci mettono in grado di dimostrare che i rimorchi possono aumentare l'efficienza del trasporto merci su strada".

La prima "leva" sottolineata da Thomas Heckel è il prodotto stesso, in altre parole il rimorchio, che "deve essere efficiente, con l'adeguata applicazione di misure aerodinamiche e teloni del tetto per ridurre CO2 e carburante di circa il 4-5

per cento. Ma c'è di meglio. Cerchiamo di ampliare i nostri orizzonti e consideriamo un innovativo concetto di trasporto integrato: oggi, concetti di trasporto intelligente possono già far risparmiare CO2 e carburante tra il 10 e il 30 per cento. Tra l'altro, a differenza delle misure aerodinamiche, queste prestazioni ecologiche ed economiche sono indipendenti dalla velocità di marcia.

Prodotti di questo tipo sono da tempo disponibili. Ad esempio, i rimorchi che sono 1,3 metri più lunghi della dimensione normale di 13,6 metri. Questa estensione rende possibile trasporti fino a più otto pallet per viaggio. E con un totale invariato ammissibile di peso. I vantaggi sono evidenti: a seconda della richiesta di trasporto, sono necessari un minor numero di combinazioni di semirimorchio, col risultato che si risparmia il 10 per cento di consumo di carburante.

## IVECO E IL 150ESIMO DI MAGIRUS

**DAI LEGGERI AI PESANTI ON-ROAD E OFF-ROAD IN VETRINA IL FRUTTO DI ANNI DI INVESTIMENTI**

**I**veco parteciperà alla 65esima edizione del Salone Internazionale dei Veicoli Commerciali con numerose novità: in uno stand di oltre 2.500 metri quadrati, il costruttore torinese offrirà ai visitatori un'esposizione completa della propria gamma. Al centro dello stand, un totem ripercorrerà le tappe fondamentali della storia di Iveco, dal 1864, data di nascita del brand Magirus che quest'anno festeggia il 150esimo anniversario. Protagonista dello stand Nuovo Daily, terza generazione del veicolo commerciale leggero che, dopo la presentazione ufficiale d'inizio giugno, farà il suo debutto dinanzi al grande pubblico internazionale: un veicolo completamente rinnovato che si presenta con efficienza del volume di carico ai vertici della categoria, best-in-class per volumetrie e portate, comfort e guidabilità da vettura e consumi ridotti. Oltre al veicolo sarà l'innovazione tecnologica a giocare un

ruolo di primo piano con il motore FIC, il nuovo cambio HI-MATIC e la nuova sospensione Quad Leaf. Stralis Natural Power Euro VI alimentato a gas naturale liquefatto (LNG) sarà presente con un nuovo serbatoio conforme alla revisione del Regolamento UNECE No.110, in vigore da quest'estate, che permette l'omologazione dei veicoli LNG fino a questo momento non possibile. Una novità importante per il settore, che lascia intravedere una forte espansione del mercato dei veicoli pesanti a LNG per le missioni medio-lungo raggio. Tutta l'area espositiva rappresenta la strategia che Iveco ha messo in atto negli ultimi anni: gli investimenti per lo sviluppo dell'offerta di prodotto, nel segmento dei leggeri, con il lancio del Nuovo Daily; nel segmento dei medi, con un costante lavoro di rafforzamento dei concetti di versatilità ed efficienza di Eurocargo e nel segmento dei pesanti.

## MARTIN LUNDSTEDT, SCANIA GROUP

**"TRUCKS SEMPRE PIÙ CONNESSI, STRADE SEMPRE PIÙ SICURE"**

**"I** veicoli connessi hanno finora sfiorato quota 71mila e la crescita continuerà". Integrazioni delle componenti per via telematica e sviluppo di ulteriori servizi per il trasportatore dal mondo delle nuove tecnologie al centro dell'intervento di Martin Lundstedt, President and Ceo di Scania Group. "La comunicazione - ha spiegato Lundstedt - tra veicoli e infrastrutture comporta una maggiore sicurezza stradale, evita incidenti e accelera l'intervento nel caso di sinistro. Stando alle più recenti pubblicazioni, gli incidenti sulle strade mondiali si sono dimezzati tra il 2001 e il 2012 e l'obiettivo è arrivare a ulteriormente dimezzarli tra il 2012 e il 2020". Al Salone IAA, Scania presenterà novità sotto forma di prodotti e servizi che contribuiscono direttamente a migliorare sicurezza e redditività dei clienti di autobus e autocarri. Oltre a ulteriori motori Euro 6, Scania introdurrà anche una serie di novità mirate a ridurre i costi

operativi dei clienti o l'impatto ambientale, obiettivi che vanno spesso di pari passo. Le ultime innovazioni di Scania possono garantire importanti riduzioni dei consumi nei veicoli per il trasporto a lungo raggio. Per quanto riguarda gli autobus, verrà esposto uno Scania Citywide con tecnologia ibrida. "Con una delle più ampie gamme di motori Euro 6 sul mercato - ha aggiunto Lundstedt - nell'ultimo anno Scania ha ottenuto risultati vincenti in test indipendenti sui consumi di carburante. Il motore da 13 litri di Scania si è dimostrato eccezionalmente parsimonioso, soprattutto in combinazione con il puro SCR come metodo di post-trattamento. Abbiamo introdotto un'altra versione da 450 cv, anch'essa mirata a ridurre i consumi e ora Scania sta facendo un ulteriore passo avanti, ampliando la sua offerta con l'ibridizzazione". Alla fiera sarà presentato uno Scania Citywide a catena cinematica ibrida.

## BERNHARD MATTES, FORD-WERKE

**"IN UN DECENNIO AUMENTATA DI UN QUINTO LA DOMANDA DEI LEGGERI"**

**"6**70 milioni di lettere, 11mila delocalizzazioni e più di 100 kg di merci varie pro capite: questo e molto altro è ciò che i veicoli commerciali portano giorno per giorno nella sola Germania". È così iniziato al Workshop del 65° IAA l'intervento di Bernhard Mattes, Amministratore delegato di Ford-Werke e Vice Presidente Ford Customer Service Division di Ford Europa. "È difficile immaginare - ha proseguito Mattes - il corrispondente numero di pacchi e lettere, utensili, pezzi di ricambio e cibo a quanto ammonti in tutta Europa e in altri continenti su base quotidiana. Senza veicoli commerciali, e soprattutto senza furgoni, tutta la nostra vita e l'economia in tutto il mondo sarebbe in stallo". Una premessa, quella di Mattes, per affrontare la situazione del mercato. "Abbiamo spe-

rimentato un bel boom negli anni recenti. Ad esempio - ha proseguito il manager Ford - il numero di veicoli commerciali leggeri prodotti l'anno passato è aumentato nuovamente rispetto all'anno precedente di quasi il 4 per cento da circa 17 a 17,7 milioni di unità. Paesi come la Cina mostrano un incremento di quasi il 5,5 per cento; in Giappone più del 7 per cento, negli Usa dell'8,2 per cento e in Brasile ancora più del 19 per cento. Questi mercati hanno consuntivato la crescita maggiore nel 2013. Circa dieci anni fa, il numero di veicoli commerciali leggeri prodotti in tutto il mondo è stato intorno ai 14,8 milioni. Cioè nel corso di un decennio la domanda è aumentata di un quinto. La ripresa globale è trainata soprattutto dalla crescita del volume dei trasporti".

## INDUSTRIALI E COMMERCIALI IAA 2014

## TRASPORTO SU GOMMA

degli effetti della norma Euro 6, entrata in vigore all'inizio del 2014 provocando un significativo aumento degli acquisti di veicoli Euro 5 principalmente nel quarto trimestre del 2013. "Anche in Germania - ha proseguito Wissmann - la tendenza di quest'anno è stata molto positiva: entro la

fine di maggio 2014 oltre 34mila veicoli pesanti di oltre 6 t sono stati immatricolati, ovvero il 12 per cento di aumento anno con anno: altro visibile impatto dell'Euro 5". La velocità di crescita probabilmente allenterà nel corso dell'anno. Le nuove immatricolazioni di veicoli commer-

ciali leggeri (fino a 6 t) in Germania ammontano invece a 88mila unità (+7 per cento) nei primi cinque mesi di quest'anno. Anche il business nei rimorchi e cassonati è stato particolarmente dinamico. "Le nuove immatricolazioni in questo segmento - ha detto Wissmann - sono aumentate

del 14 per cento nel periodo di maggio. Tuttavia - ha aggiunto - i veicoli industriali non possono essere confrontati con vetture o furgoni, per i quali l'UE ha già i regolamenti sulle emissioni di CO2. Il business dei veicoli commerciali è come una squadra di calcio: ha non solo i difen-

sori, ma anche centrocampisti e attaccanti, ciascuno con il suo ruolo nel contribuire e favorire la crescita". Passando alla più importante fiera al mondo per il trasporto, la mobilità e la logistica, Wissmann ha sottolineato con orgoglio che "a Hannover tutti i principali produttori e molti fornitori saranno presenti. Lo slogan IAA è assolutamente su misura: Driving the Future". Il Salone spazia dai furgoni ai camion di medie dimensioni ai veicoli pesanti stradali. Ci sarà anche spazio per autobus, costruttori di rimorchi e numerosi fornitori innovativi di prodotti e servizi.



Matthias Wissmann

## ECKARD SCHOLZ, VOLKSWAGEN V.C.

## "TRAFFICO URBANO CONSEGNA 2020: ZERO EMISSIONI E ZERO RUMORE"

"I grandi furgoni negli agglomerati urbani sono essenziali per fornire le consegne a una popolazione urbana in rapida crescita. E come il volume di traffico privato e commerciale aumenta, così anche i livelli di emissioni di CO2 nelle aree urbane, che danneggiano l'ambiente e riducono la qualità della vita". Con queste parole ha iniziato il suo intervento Eckhard Scholz, Speaker del CdA di Volkswagen Veicoli Commerciali. "Le autorità cittadine in tutto il mondo - ha detto Scholz - stanno reagendo con la marcatura su zone a basse emissioni e l'introduzione di divieti alla circolazione, fissando gli obiettivi di riduzione di CO2: 11 per cento entro il 2020 l'obiettivo fissato da Singapore, mentre Copenhagen vuole abbassare le emissioni di CO2 di un ambizioso 84

per cento entro il 2030. In media stiamo parlando di una riduzione del 45 per cento entro i prossimi 16 anni".

Anni che lasciano prevedere scenari di sistemi di propulsione alternativi che soddisfino il rapporto costo-esigenze di efficienza del settore dei trasporti e dei servizi. "Prima di tutto - ha aggiunto il manager Volkswagen - vi sono direttive europee che portano a limiti rigorosi di 95 grammi per chilometro nel 2020 per veicoli della categoria M1 registrati come vetture. Allo stesso tempo i limiti per i veicoli commerciali N1 stanno andando giù step-by-step a 175-147 grammi per chilometro entro il 2020. La pressione del mercato sarà ancora più grande e così le richieste dei clienti per offerte corrispondenti".

## BERNHARD E SCHICK, DAIMLER

## CAMION E BUS SOTTO I RIFLETTORI: "MEZZI PERFORMANTI ED ECOLOGICI"

"I trasporti sono la spina dorsale di un'economia prospera" ha dichiarato in apertura del suo intervento alla presentazione dell'IAA Wolfgang Bernhard, dal 2010 componente del Board of Management di Daimler e Head of Daimler Trucks & Buses. "Oggi e in futuro - ha aggiunto il numero uno di Daimler Trucks & Buses - nell'Unione Europea dei 27 il 90 per cento di tutte le merci sono trasportate da camion e furgoni, veicoli che si dimostrano oggi molto più efficienti, più silenziosi e più puliti del passato. L'industria dei veicoli commerciali, che rappresenta la base per la risoluzione di tale necessità, vale un fatturato di 70 miliardi di euro e occupa 3,6 milioni di persone. In questi anni in fatto di sicurezza e riduzione dei consumi l'industria europea del camion ha fatto il suo lavoro in ogni segmento, dal trasporto su lunga distanza alle consegne in centro città. E

tale tendenza sta proseguendo". Al suo fianco Hartmut Schick, Responsabile di Daimler Buses, si è soffermato sull'aspetto ecologico e il rispetto per l'ambiente. "Se si tratta di trasporto persone in modo ecologico - ha dichiarato il manager della Stella - in futuro, il bus giocherà un ruolo chiave. Rispetto ad altri modi di trasporto, il coach genera le più basse emissioni di CO2, come dimostrano i dati dell'Autorità federale tedesca per l'ambiente. Nel quadro dello standard emissioni Euro 6, entrato in vigore quest'anno, le caratteristiche delle emissioni di autobus sono notevolmente migliorate. Con la nuova generazione di motori, le emissioni sono al limite di convalida. Un test sul consumo nell'autunno del 2012 mostra vantaggi dell'Euro 6 rispetto all'Euro 5 fino all'8,5 per cento nel settore dei pullman e autobus urbani".

## ULRICH SCHÜMER, SCHMITZ CARGOBULL

## "CON GENIOS UNA NUOVA RIVOLUZIONE NEL SETTORE DEI SEMIRIMORCHI"

"Una nuova rivoluzione nel settore, un vero e proprio spartiacque nella storia della produzione di semirimorchi". Così Ulrich Schümer, Chief Executive Officer di Schmitz Cargobull, definisce la nuova generazione di semirimorchi Genios, che Schmitz, leader di mercato nel settore con una quota nel 2013 del 28 per cento in Europa, presenterà al Salone IAA. Dopo oltre sei decenni di produzione di telai in modo tradizionale, già nel 2000 Schmitz ha impresso una svolta nel settore, avviando la produzione di chassis con procedura di galvanizzazione a caldo. A questa si aggiunge una produzione modulare ad alta flessibilità, frutto delle nuove linee inserite nell'impianto di Altenberge. Il telaio Modulos, realizzato con un'innovativa procedura ad alta tecnologia, nasce come chassis ad altissima resistenza grazie alla compressione a caldo ed è la principale novità che equipaggia la nuova generazione di semirimorchi

S.CS Genios, dando a Schmitz la possibilità di portare sul mercato un prodotto di elevata qualità e dall'ottimo rapporto qualità-prezzo con un deciso vantaggio competitivo. Tra le novità l'assale Rotos, sviluppato per il trasporto heavy-duty, e la carrozzeria Flexos, rinforzata in tutti gli elementi principali per ottenere la certificazione Safety Roof e in grado di abbassare consumi e emissioni senza ridurre il volume di carico. Per il trasporto di bevande arriva S.KO Express Folding Wall: capacità di 34 pallet (68 su due livelli) e certificazione EX III. La gamma di unità per il trasporto refrigerato T.KM One, sviluppata durante un lungo processo di test avviato nel 2007 e lanciata l'anno scorso in Europa, si espande con l'ingresso di T.KM One Multi Temp, unità ad alte performance di raffreddamento rapido. Infine, grande primiera all'IAA Thermo Pro, vasca dedicata al trasporto di bitumi e materiale da asfaltatura.

## MICHAEL HANKEL, ZF FRIEDRICHSHAFEN

## "INNOVAZIONE E VALORE AGGIUNTO NEL SETTORE DEI VEICOLI INDUSTRIALI"

"I veicoli industriali si trovano ad affrontare esigenze sempre più complesse: coinvolto nel trasporto di merci o trasporto passeggeri, un veicolo industriale deve essere principalmente economico e affidabile". Così ha esordito Michael Hankel, Membro del Consiglio di Amministrazione di ZF Friedrichshafen, nel suo intervento sul tema "Innovazione e valore aggiunto nel settore dei veicoli industriali". Per gestire le crescenti esigenze globali di trasporto sostenibile, i veicoli industriali hanno bisogno di utilizzare le risorse nel modo più economico possibile e rispettare le norme sempre più severe sulle emissioni di scarico in tutto il mondo. "Queste tendenze - ha detto Michael Hankel - aprono enormi opportunità, ma presentano all'industria dei veicoli sfide enormi e

necessitano di innovazioni che affrontano le questioni sollevate dal mercato e dal contesto di mercato. Per di più, la concorrenza globale porta all'innovazione in cicli sempre più brevi, mentre la varietà di modelli e caratteristiche è in costante aumento. L'industria nel suo complesso deve far fronte all'aumento della complessità dei prodotti e ai cambiamenti nella catena del valore aggiunto". Come produttori e fornitori rispondono a queste sfide? "Prima di tutto - ha detto Hankel - questa situazione porta a cambiamenti fondamentali nelle tecnologie: i costruttori realizzano strategie al fine di massimizzare gli effetti sinergici, riducendo lo sforzo e i costi di sviluppo. Componenti e sistemi modulari possono ottenere effetti analoghi".



## CLAES NILSSON, VOLVO TRUCKS

## LA CREDIBILITÀ DI UN COSTRUTTORE LEADER PRESENTE IN TUTTO IL MONDO

"Le innovazioni più avanzate e i progressi in termini di efficienza del trasporto, ma anche di miglioramenti per la sicurezza e per l'ambiente, sono disponibili per i trasportatori solo grazie ad aziende veramente globali come Volvo Trucks, presente in tutti i principali mercati e con clienti in oltre 120 paesi". Così ha esordito nel suo intervento di presentazione dell'IAA 2014 Claes Nilsson, Presidente di Volvo Trucks. "Il vantaggio di essere globale - ha precisato Nilsson - per noi come produttore è l'economia di scala. Fondata da due imprenditori umano-centrici, Volvo è sempre stata alimentata da spirito innovativo. Ci sono diversi esempi di come questo ha trasformato il trasporto. Nel 1959, abbiamo avviato i primi tentativi di cintura di sicurezza a tre punti: nessun'altra innovazione ha salvato più vite nel traffico. Ha creato un valore enorme per la società, dal punto di vista umano ed economico. Nel 1976, Volvo ha fatto lo stesso per l'ambiente, introducendo il

convertitore catalitico con sonda elettronica Lambda. Siamo stati pionieri della tecnologia di controllo delle emissioni da allora, anche per i motori diesel. Questi sono due ottimi esempi dell'anima di Volvo. Noi prosperiamo sulla creazione di innovazioni che sono Progress Driving. Per le persone che comprano e guidano i nostri camion e per la società tutta". Quali dunque le prossime sfide di Volvo Trucks? "Molte delle sfide globali che abbiamo di fronte - ha proseguito il numero uno del costruttore svedese - sono direttamente o indirettamente legate alle infrastrutture del settore dei trasporti, come il cambiamento climatico, la crescita demografica e la rapida urbanizzazione. Il mondo ha bisogno di soluzioni di trasporto sostenibili e la nostra visione è di essere leader mondiale. Essere presenti in tutto il mondo ci dà una posizione più credibile quando si discute con i responsabili politici per sollecitare affinché legislazioni e standard siano uniformi".

## RENAULT TRUCKS

## Il nuovo stile fa incetta di premi

EMANUELE GALIMBERTI  
LONDRA

Assertivo e focalizzato sull'efficienza nei consumi, il design della nuova gamma Renault Trucks colpisce e trova l'approvazione del settore del trasporto. La conferma arriva dai riconoscimenti in Italia e nel Regno Unito di professionisti sia del trasporto che del design. In Italia, Hervé Bertrand, Direttore del Centro Design di Renault Trucks, è stato proclamato "Personaggio dell'Anno 2014" dalla nostra rivista "Il Mondo dei Trasporti". Per la prima volta, nel contesto della presentazione dell'edizione 2014 dell'Annuario dei Trucks & Vans, è stato premiato un designer rimarcando ufficialmente la grande svolta stilistica impressa da Renault Trucks con le nuove gamme. Alla cerimonia di premiazione, svoltasi nella prestigiosa cornice del Parco di Monza, Hervé Bertrand ha sottolineato come le esigenze dei trasportatori siano evolute nel tempo, influenzando e ispirando i veicoli della nuova gamma Renault Trucks, focalizzati in primo luogo sul risparmio di carburante.

Dopo l'encomio ricevuto a Monza, consegnato dal nostro Direttore Paolo Altieri unitamente a una targa di riconoscimento, anche i professionisti del design del prestigioso British Design & Art Direction (D&AD) hanno premiato il lavoro svolto sulla gamma Renault Trucks T. Istituito nel



IL DESIGN UNICO DELLE NUOVE GAMME CHE CONTRADDISTINGUE LA CASA DELLA LOSANGA È RISULTATO DEL TEAM DEL CENTRO DESIGN GUIDATO DA HERVÉ BERTRAND CHE, DOPO ESSER STATO ELETTO "PERSONAGGIO DELL'ANNO 2014" DA "IL MONDO DEI TRASPORTI", SI AGGIUDICA UNO "SLICE" ALLA CERIMONIA DEI D&AD AWARDS.

1963, il D&AD è stato fondato per premiare e promuovere lavori di eccellenza di progettazione originale con portata globale. Hervé Bertrand ha partecipato alla 52esima cerimonia di premiazione a Lon-

dra, in rappresentanza di Renault Trucks, nominata nella categoria Industrial Design. Bertrand ha ritirato il prezioso "Slice" che gli ha permesso di essere inserito nell'annuario D&AD, che cataloga i miglio-

ri professionisti del design dell'anno. La pubblicazione è prevista entro il mese di settembre.

Nato a Parigi nel 1966, Hervé Bertrand ha trascorso l'infanzia in Sud America. La

sua passione per l'arte e il design nasce dalla scoperta del film "La fonte meravigliosa", interpretato da Gary Cooper. Intenzionato a diventare un designer, si è formato a Helsinki in Product Design alla



Hervé Bertrand,  
Direttore del Centro Design  
di Renault Trucks

Scuola dell'Arte Industriale. L'aspetto altamente organico del design finlandese è stato il fondamento per le ricerche svolte successivamente in famose aziende come Hyundai in Corea del Sud e Human Factors a New York. Dopo queste esperienze, si trasferisce e inizia a lavorare in Europa. Si è unito al team di Seymour Powell a Londra, dove ha sviluppato una vasta gamma di prodotti, molti per i mercati di massa, nonché attrezzature automotive.

Da 10 anni Direttore (nonché fondatore) del Centro Design di Renault Trucks, insieme al suo team ha orchestrato la progettazione delle nuove gamme Renault Trucks attraverso una serie di scelte assertive finalizzate principalmente a soddisfare i nuovi bisogni e le esigenze dei trasportatori in termini di robustezza del veicolo e risparmio di carburante.

## OTTENUTA UNA FORNITURA DI 190 VEICOLI

LA LOSANGA SI AGGIUDICA  
UNA GARA NEL QATAR

Efficienza al primo posto negli elementi che hanno consentito a Renault Trucks di vincere una gara d'appalto a Doha, capitale del Qatar, per la fornitura di 190 veicoli delle gamme C e D. Grazie a questa aggiudicazione, la Casa della Losanga potrebbe diventare leader di mercato in Qatar entro fine anno.

La gara d'appalto è stata indetta a inizio anno dal Qatar's Mechanical Equipment Department (MED). Tale aggiudicazione rappresenta un affare notevole, in quanto la gara è stata una delle più grandi emesse dal MED di Doha e, per la prima volta in assoluto, è stato selezionato esclusivamente un unico costruttore di veicoli

industriali, tra i 22 concorrenti. I veicoli, 180 Renault Trucks C320 in configurazione autotelaio 4x2 e 10 Renault Trucks D, sempre in configurazione autotelaio 4x2 con mtm da 18 t, saranno allestiti con compattatore avente capacità di 16 m<sup>3</sup> per la gamma C e 12 m<sup>3</sup> per la gamma D. Saranno consegnati all'ente nel corso dei prossimi mesi.

Diversi team Renault Trucks di varie nazioni hanno lavorato su questa offerta da agosto 2013, quando il MED di Doha l'ha pubblicata. L'importante risultato di questo forte lavoro internazionale di squadra potrebbe fare di Renault Trucks il leader di mercato in Qatar.

A LEZIONE A BORDO DEL RENAULT TRUCKS T HIGH SLEEPER CAB  
PER IL "WORD TRUCK" TOUR  
SCELTA L'AMMIRAGLIA DELLA GAMMA

Partner del "Word Truck" dal 2008, Renault Trucks ancora una volta contribuisce all'iniziativa e consegna agli organizzatori dell'evento le chiavi di un Renault Trucks T520 High Sleeper Cab, strumento indispensabile per questa operazione itinerante. Da questo mese, il Renault Trucks T "Word Truck" gira la Francia in lungo e in largo, e sosterrà in 130 città diverse per incontrare alunni di età compresa tra 8 e 10 anni. Il "Word Truck" offre ai bambini una formazione divertente in lingua francese e attraverso l'utilizzo d'immagini. Un progetto pedagogico a pieno titolo con lezioni preparatorie svolte in aula e applicate concretamente all'interno del camion.

Accompagnati dalla loro insegnante, gli alunni scelgono un testo per metterlo in scena e fare un video all'interno del veicolo, trasformato in studio di registrazione mobile. Alla fine dell'anno scolastico, una giuria di professionisti assegnerà un premio ai video migliori. "Questa operazione - spiega Julie Marconnet, responsabile delle Sponsorizzazioni & Corporate Communication in Renault Trucks - mostra come il camion sia l'unico mezzo per portare uno studio di registrazione proprio nell'ambiente scolastico. La nostra nuova ammiraglia, Renault Trucks T, progettata e prodotta in Francia, si fermerà ogni giorno in una città diversa".



# IL MIO CAMION È UN CENTRO DI PROFITTO

RENAULT  
TRUCKS  
DELIVER

LUNGA DISTANZA  
RENAULT TRUCKS T HIGH



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



# Renault Trucks T 460 T 4x2 E6



## L'EFFICIENZA NON È UN OPTIONAL

LA LOSANGA HA DOTATO IL SUO GUERRIERO DELLA GAMMA LUNGA DISTANZA DELLE STRUMENTAZIONI TECNOLOGICHE PIÙ AVANZATE ED È IL FRUTTO DEL KNOW-HOW INGEGNERISTICO DEL COSTRUTTORE FRANCESE. IL RISULTATO È UNA FLUTTUAZIONE DEL VEICOLO DURANTE LA MARCIA SEMPRE BEN GESTITA. IL TUTTO UNITO AL DESIGN INNOVATIVO E FUNZIONALE SVILUPPATO DA HERVÉ BERTRAND, NOMINATO DA IL MONDO DEI TRASPORTI "PERSONAGGIO DELL'ANNO 2014".

**MAX CAMPANELLA**  
VITTUONE

"Lo stile è decisivo anche per il camion: l'innovazione stilistica conferisce al mezzo non solo grande eleganza e personalità ma anche doti sotto il profilo di comfort, sicurezza, consumi ed emissioni ridotti e redditività". Con queste parole Hervé Bertrand, Direttore del Centro Design di Renault Trucks, esordì nel suo intervento al tradizionale incontro stampa per il debutto dell'Annuario Trucks & Vans. "Personaggio dell'Anno 2014", premio assegnato dalla nostra rivista, Bertrand è l'uomo che ha rivoluzionato e trasformato l'immagine della Casa della Losanga con la nuova gamma.

Un'immagine che emerge in tutto il suo fascino e la sua imponenza nel nuovo Renault Trucks T, il cavaliere della Lunga Distanza che ci accoglie in quel di Vittuone nella versione 460 T da 18 t per una prova guida che ci porterà fino alle colline del Monferrato. "È la versione - spiega subito Piero Falla, Exhibition and Events in Renault Trucks Italia - che sarà più venduta in Italia: qualche flotta avrà certamente necessità di inserire veicoli con cabina polivalente per effettuare consegne in posti con difficoltosa accessibilità. In questo caso potrà inserire nel parco oltre al 460 cv oggetto della nostra prova, anche il 520 cv da 13 litri se desidera un veicolo decisamente

performante. Ma indiscutibilmente il 460 farà la parte del leader nel nostro paese per il suo equilibrio nelle prestazioni generali".

Nel parcheggio dell'operatore di trasporto SIAT, a pochi passi dal casello autostradale di Arluno, Renault Trucks T si fa notare con la sua imponente calandra a "pi greco" e i fari a forma di boomerang. "Abbiamo progettato questi mezzi - aveva detto Bertrand a Monza alla presentazione dell'Annuario Trucks & Vans - con l'idea di infondere orgoglio: orgoglio per chi li guida, orgoglio per chi li possiede, orgoglio di utilizzare uno strumento efficace per realizzare una mission, ossia l'autotrasporto di merci, indispensabile alla

società". Nel trasporto a lungo raggio, però, l'orgoglio del conducente si fonda anche e soprattutto sulla qualità di vita a bordo. E la cabina Sleeper Cab del T di Renault Trucks, con sospensione a 4 cuscini pneumatici, correttore d'assetto, ribaltamento elettrico e visiera parasole è non solo più grande di quella del Premium Strada, ma propone un ambiente di lavoro e di riposo ideale per i lunghi percorsi: cabina ampia e decisamente alta (186 cm sopra il tunnel motore), 4 vani portaoggetti con sportello (di cui uno con chiusura a chiave), portaoggetti con rete, specchio pieghevole, parasole elettrico sul parabrezza.

Saliamo e a bordo questo truck ha un pavimento interrotto



Piero Falla, Exhibition and Events in Renault Trucks Italia

## Camion e autista al centro del consumo

Per Renault Trucks, il service è parte integrante del veicolo, proprio per questo propone servizi adatti alle esigenze dei trasportatori e all'uso che faranno del veicolo, con l'obiettivo di ridurre i costi complessivi. I clienti della gamma Lunga Distanza prestano particolare attenzione ai consumi. Con le Optifuel Solutions e la soluzione di gestione della flotta Optifleet, Renault Trucks propone strumenti semplici da usare e con risultati immediati e duraturi. Con la sua vasta offerta di finanziamenti, assicurazioni e contratti di manutenzione, il costruttore consente ai clienti di contenere il budget e garantire la massima mobilità ai loro veicoli. "Dopo aver configurato il veicolo con le migliori tecnologie adatte all'uso del trasportatore - afferma Piero Falla, Exhibition and Events in Renault Trucks Italia - curiamo particolarmente la consegna di ogni veicolo, affinché cia-

scun cliente possa familiarizzare subito con il mezzo e approfittarne pienamente fin dall'inizio. L'obiettivo è permettere al trasportatore di realizzare economie di carburante sin dal primo chilometro". Al centro del consumo c'è l'autocarro, ovviamente, ma anche il conducente. Ecco perché Renault Trucks ha sviluppato, da molti anni, una formazione "fatta in casa" alla guida razionale. Ha avuto inizio negli anni '80, ma si è continuamente adattata alle nuove esigenze dei trasportatori ed è stata modificata in funzione delle innovazioni tecnologiche (generalizzazione dei cambi automatizzati, per esempio). Più di 25mila conducenti sono stati formati con Optifuel Training. Questa formazione viene erogata secondo i tipi di veicoli e gli usi specifici come attività cantieristiche, raccolta di rifiuti o viaggi a lungo raggio.

solo da un piccolo tunnel. I sedili sono stati oggetto di particolari cure: possono essere regolati per adattarsi al meglio alla costituzione dei conducenti. Sono stati disegnati per Renault Trucks da Recaro e sono ergonomici, comodi, offrono un eccellente comfort anche nei lunghi viaggi. Il volante può essere regolato in altezza, profondità e inclinazione. Il conducente può adattare lo spazio di guida alle sue abitudini, perché dispone di pulsanti a ubicazione modulabile sul cruscotto e può decidere di modificarne la disposizione: la riconfigurazione è automati-

ca. Può, inoltre, impostare la sua visualizzazione preferita del cruscotto sullo schermo principale o la pagina del cronotachigrafo, e le regolazioni di riscaldamento o climatizzazione, di sveglia, o anche la selezione del tipo di guida razionale e le pre-regolazioni del regolatore di velocità. Ritroverà tutti questi dati semplicemente inserendo la sua scheda conducente e guadagnerà tempo a ogni partenza. Volante in cuoio e piantone dello sterzo regolabile su tre assi Easy Access fanno il resto ed eccoci pronti a partire con un carico esatto di 43,92 t che sfiora il

## Cabina al servizio di comfort e risparmio

La cabina del T, propria di Renault Trucks, è stata sviluppata per favorire il risparmio di carburante. Ne sono la migliore illustrazione il parabrezza, inclinato a 12°, la forma trapezoidale della cabina da 2,3 m davanti e 2,5 m dietro, e i fari con deflettori integrati. Il 460 della nostra prova è equipaggiato con una Sleeper cab con tetto sopraelevato, letto basso e tre gradini, versione disponibile con i motori DTI 11 e DTI 13. Per assicurare il massimo risparmio non mancano deflettori da tetto, deflettori laterali, carenature laterali con prolunga ed estensioni per le porte. La principale fonte di disagio, quando il conducente si sposta nella cabina, è il tunnel motore, quindi la sua altezza è stata ridotta del 50 per cento (ora è di soli 200 mm). Fedele erede del Magnum, anche sul T di Renault Trucks troviamo il pavimento perfettamente piano con la cabina "High Sleeper".

La parte interna è stata ideata per separare al meglio lo spazio di guida da quello di riposo. Quest'ultimo si articola a "L" nella cabina, tramite il sedile passeggero girevole (in opzione) e il letto, che dispone di un materasso con funzione estensibile per allargarlo a 80 cm. Il letto alto è invece provvisto di scala integrata: quando il conducente non la utilizza, può posizionarla nella parte inferiore della brandina. La stessa brandina quando non viene utilizzata per il riposo, può essere ripiegata solo nella parte anteriore, ricavandone così un ampio spazio di custodia supplementare. Le zone funzionali sono state studiate con clienti partner, secondo "un paniere" composto dei principali prodotti o accessori utilizzati dai conducenti a bordo del camion. È stato particolarmente approfondito lo studio degli spazi di custodia sopra la cabina, affinché diano l'impressione di leggerezza e capienza all'insieme. Gli armadietti sono realizzati di un materiale specifico, più piacevole al

tocco di una plastica tradizionale. Il conducente ha a sua disposizione un frigo da 24 litri nel vano portaoggetti centrale sotto la brandina inferiore, assolutamente silenzioso, dotato di termostato e gestione delle batterie del veicolo. La scelta dei colori non è dovuta al caso. "Nella parte inferiore - ci ha spiegato Hervé Bertrand, Direttore del design di Renault Trucks all'incontro organizzato a Monza per la presentazione dell'Annuario dei Trucks & Vans - abbiamo scelto dei colori scuri perché resistano a macchie e usura. Nella parte superiore, più si sale, più i colori sono chiari e danno un senso di luminosità e spazio. Affaticano anche meno gli occhi del conducente e rendono la guida più riposante. Tutto l'ambiente è nuovo e innovativo. Quando il conducente si riposa, dispone di un'illuminazione soft. Per la marcia notturna, le luci diventano rosse: è l'unico colore che non dà fastidio durante la guida notturna, tant'è che lo si ritrova nei sottomarini. Nel mezzo, le luci rosse creano un'atmosfera particolare di sicuro impatto per i conducenti".

Al momento del riposo, il conducente trova, a portata di mano, un telecomando che serve a controllare illuminazione della cabina, radio, telefono, riscaldamento, climatizzazione, chiusura delle porte, chiusura dei vetri e apertura del tetto. Per assicurare un riposo riparatore, le tende riflettono la luce e il calore (dalla parte esterna) e sono completamente oscuranti (dalla parte interna), anche in pieno giorno. Mantengono una temperatura interna piacevole anche quando il mezzo è stazionato in pieno sole. Il conducente dispone di uno spazio di guida e di riposo confortevole ed ergonomico, che gli permette di essere più efficiente, di recuperare bene e di guidare in modo più sicuro.



In autostrada testiamo l'intero equipaggiamento del Renault Trucks T, dal motore DTI 11 al sistema frenante passando per il cambio.

massimo.

La nostra prova ci porta in direzione del Monferrato e il primo percorso è interurbano, lambisce Milano e in alcuni tratti trafficati il truck non passa di certo inosservato: il T di Renault Trucks ha un design che palesa le qualità intrinseche di questa nuova gamma, ogni elemento è stato studiato per adempiere una precisa funzione, per essere efficace sulla strada ma, nello stesso tempo, contribuire a catturare l'attenzione all'esterno per infondere orgoglio al suo proprietario o a chi lo guida. Dai pedoni osserviamo sguardi di curiosità, lungo l'autostrada dai trasportatori un po' d'invidia ma anche tanta soddisfazione. Il camion è tanto affascinante quanto silenzioso, robusto e sicuro: cambio Optidriver e freno motore potenziato Optibrake (con comando a de-

stra del volante) fanno il fatto loro. Ed è in autostrada che testiamo l'intero equipaggiamento, dal motore DTI 11 alla frenatura passando per il cambio. Renault Trucks ha dotato il T di tecnologie d'assistenza alla guida che, senza sostituirsi al conducente, emettono segnali d'allerta quando riscontrano una deviazione involontaria dalla traiettoria un segnale acustico ci mette subito in allarme come quando oltrepassiamo la striscia continua. "Funziona allo stesso modo - precisa Piero Falla - in caso d'imminenza di una collisione frontale. Se attivo il regolatore di velocità adattivo, il sistema mantiene automaticamente una distanza minima con il veicolo che precede, adatta la velocità e, se è il caso, frena il veicolo". Tutti i sistemi in siner-

gia - freno motore Optibrake, rallentatore Voith, cambio, soft cruise control e Optiroll - consentono di ben gestire la fluttuazione del veicolo. Con il nuovo Soft Cruise Control il conducente può scegliere tre modi di funzionamento (Eco Level) e adattarli alle proprie esigenze, dando priorità alla riduzione del consumo oppure a un maggior equilibrio tra consumo e velocità oppure al preciso mantenimento della velocità selezionata. È anche accoppiato alla funzionalità Optiroll che, quando le condizioni lo permettono, innesta la modalità ruota libera controllata, ovvero in folle per sfruttare la forza d'inerzia. A velocità media impostata su 85 km/h propendiamo per una guida economica il più possibile? Selezioniamo la modalità "Eco Level 1": il sistema mantiene Renault Trucks T tra gli 80 e i 93 km/h, consentendo una ri-

presa graduale in salita e recuperando forza d'inerzia in discesa: la gestione della velocità è più morbida, il veicolo "cede" un pochino in velocità in salita per recuperare in discesa. È invece possibile stringere la "forbice" in un intervallo che scende a 82-90 km/h nell'opzione intermedia (Eco Level 2) e addirittura costringere il camion alla velocità in un intervallo compreso tra 85 e 88 km/h (Eco Level 3) se non si vuole rischiare nulla quanto a superamento del limite di velocità e si preferisce che il veicolo riprenda subito la velocità di crociera. "Si tratta - ha spiegato Piero Falla - della nuova modalità, chiamata Fuel Eco, abbinata al cambio Optidriver e accoppiata al regolatore di velocità, che modifica la strategia d'innesto dei rapporti dando priorità assoluta alla riduzione del consumo. In questo

modo il regolatore di velocità migliora il comfort di guida, ottimizza la velocità commerciale, riduce il consumo di carburante e aumenta la sicurezza". Impostata la distanza rispetto al veicolo che precede, il truck frena da solo fin quasi al completo arresto se il veicolo che ci precede rallenta o frena bruscamente. Stesso comportamento assume in presenza di un ostacolo, quando ad esempio simuliamo un rischio d'impatto per testarne il funzionamento.

Proposto di serie, il cambio robotizzato Optidriver sul T di Renault Trucks dispone di un nuovo software di comando elettronico di trasmissione e di un nuovo comando di rapporto con regolazione della temperatura per un raffreddamento più efficace. Grazie all'esperienza acquisita in materia di riduzione del consumo e, in particolare,

alle ricerche condotte con Optifuel Lab, Renault Trucks propone sulla gamma T diverse tecnologie dedicate a consumare meno. Per evitare perdite d'energia sono presenti diversi componenti disinnestabili: quando non utilizzati o indispensabili, non sono azionati, quindi il consumo totale diminuisce. È il caso, ad esempio, del compressore d'aria, della pompa dello sterzo a portata variabile o del climatizzatore, la cui modalità Opti consente una gestione ottimizzata del compressore e della portata d'aria. Inoltre, la modalità power può essere inibita per limitare il tempo di guida al di fuori della zona verde del contagiri e T di Renault Trucks può anche essere dotato dell'arresto motore automatico, da tre a cinque minuti, per evitare che resti in moto inutilmente.

## LA CARTA D'IDENTITÀ

**Cognome:** Renault Trucks

**Nome:** T 460 T 4x2 E6

**Cabina:** Sleeper Cab

**Configurazione assi:** 4x2

**Motore:** DTI 11; Carburante: gasolio; cilindri: 6 in linea; 4 valvole per cilindro; iniezione carburante: alta pressione common rail; alberi a camme in testa, distribuzione posteriore; alta pressione garantita da tre pompe sui corpi iniettori; sovralimentato tramite turbocompressore; ventola a gestione elettronica; senso di rotazione (vista lato cambio): antiorario; livello ecologico: Euro 6; sistema post-trattamento compatto (settimio iniettore, catalizzatore, FAP, SCR); cilindrata: 10,8 litri; potenza max: 338 kW/460 cv a 1.800 giri/min; coppia max: 2.200 Nm a 1.000-1.400 giri/min. Potenza rallentatore Optibrake: 303 kW a 2.300 giri/min. Rallentatore idraulico Voith: potenza 450 kW.

**Cambio:** Optidriver AT 2412E.

**Pneumatici:** Michelin X-Line Energy Z/D 315/70 R22.5

**Impianto frenante:** a disco; sistema di frenatura a due circuiti indipendenti.

**Pesi:** MTC 44 t, MTT 18 t

**Frizione:** monodisco, diametro 430 mm

**Dotazioni:** ESC, Hill Aid Start, ASR, ABS, AFU (assistenza frenata d'emergenza).

**Serbatoio carburante:** 450 litri.

**Serbatoio AdBlue:** 64 litri.

# Scania Streamline R 520 LA4x2MNA

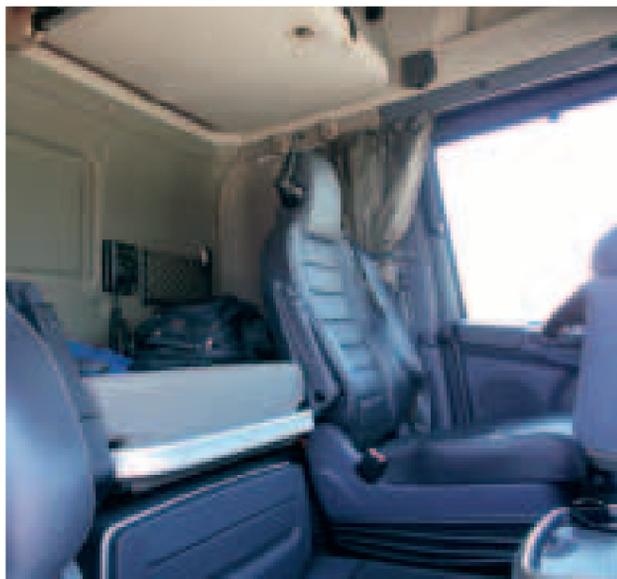


## IL GRIFONE VIAGGIATORE

LUNGO UN PERCORSO INTERAMENTE AUTOSTRADALE DI OLTRE 200 CHILOMETRI, TERRENO IDEALE PER UN CAMPIONE DELLA LUNGA DISTANZA, ABBIAMO CONSTATATO SUL CAMPO LE QUALITÀ E LE PERFORMANCE, SOPRATTUTTO IN TERMINI DI EFFICIENZA, DELLO SCANIA STREAMLINE R 520 EURO 6 EQUIPAGGIATO CON IL BRILLANTE V8 EURO 6 DA 520 CV.

FABIO BASILICO  
MONZA

Stradista per vocazione, la lunga distanza come target operativo di riferimento. In breve: Scania Serie R. Dopo il test drive condotto a bordo dell'R 490 è ora la volta del fratello maggiore R 520, sempre della famiglia Streamline. È ormai risaputo che l'ingresso della gamma Streamline ha fatto fare a Scania un deciso passo in avanti sul fronte della riduzione dei consumi e quindi dei costi di gestione. Il merito va alle prodezze tecnologiche e alle innovazioni stilistiche e aerodinamiche che caratterizzano i veicoli che si fregiano del nome Streamline, le Serie G e R per il lungo raggio. Il risparmio di carburante può infatti raggiungere l'8 per cento grazie ai nuovi e più efficienti motori Euro 6



L'attrezzata cabina Topline è dotata di due comodi letti.

### LA CARTA D'IDENTITÀ

**Cognome:** Scania  
**Nome:** Streamline R 520 LA4X2MNA  
**Cabina:** Topline  
**Configurazione assi:** 4x2  
**Motore:** DC16; Carburante: gasolio; cilindri: 8 a 90°; 4 valvole per cilindro; iniezione carburante: Scania XPI (iniezione ad altissima pressione); intercooler; EGR (ricircolo dei gas di scarico)-SCR (riduzione catalitica selettiva)-VGT (turbo a geometria variabile)-DOC (catalizzatore ossidante del diesel)-DPF (filtro antiparticolato per diesel); livello ecologico: Euro 6; cilindrata: 16,4 litri; potenza max: 382 kW/520 cv a 1.900 giri/min; coppia max: 2.700 Nm a 1.000-1.300 giri/min. Potenza freno motore: 320 kW a 2.400 giri/min.  
**Cambio:** Scania Opticruise, Scania Retarder R3500.  
**Pneumatici:** Michelin Savergreen 315/80 R22.5 XF (anteriori), Michelin Savergreen 315/70 R22.5 XD (posteriori).  
**Impianto frenante:** freni a disco con controllo elettronico.  
**Peso:** 44 tonnellate.  
**Livello di rumorosità:** 80 dBA  
**Dotazioni:** ESP, SDS (Scania Driver Support), Cruise Control con Active Prediction in tre differenti modalità operative: Power, Standard ed Economy.

di seconda generazione.

A prima vista, l'imponente profilo dell'ammiraglia del Grifone colpisce per piccoli e grandi dettagli, a cominciare dal logo V8 posizionato frontalmente che incute rispetto e stimola legittime aspettative su quella che saranno le performance su strada. La cabina è la Topline, alta, spaziosa e confortevole, il massimo offerto dal costruttore svedese. Dotata di due comodi letti, ha un'altezza interna che agevola il movimento anche alle persone di una certa altezza senza alcuna limitazione. La postazione di guida è comoda ed ergonomica, con la strumentazione che ad arco circonda l'autista mettendogli tutti i comandi a disposizione per un utilizzo pratico e intuitivo. Anche il passeggero si accomoda su un sedile confortevole e regolabile in base alle proprie esigenze e

## Drive Support: le visualizzazioni intelligenti

Parte integrante della dotazione di serie dell'R 520 in prova, lo Scania Driver Support è un sistema di visualizzazione, presente sul quadro strumenti principale del veicolo, che fornisce al conducente un feedback sul consumo di carburante e sulla capacità del conducente stesso di prevedere diverse situazioni nel corso del viaggio. In pratica, Scania Driver Support è studiato per aiutare il conducente a fare meglio il suo lavoro. Il sistema ha riscosso successo fin dalla sua introduzione nel 2009, quando era una novità assoluta, e da allora è stato affinato oltre che copiato. Tramite suggerimenti e commenti, il conducente riceve continuamente informazioni per mantenere o migliorare il proprio stile di guida riducendo i costi di gestione, fattore che a sua volta influisce positivamente sulla redditività. Scania Driver Support utilizza i dati di guida forniti da vari sistemi di controllo e sensori del veicolo. Uno specifico suggerimento può essere quello di ridurre leggermente la potenza prima di superare la cima di una salita. Un aspetto importante è che il conducente non deve sentirsi sotto pressione o innervosirsi; quindi il sistema premia la guida efficiente in termini di consumi di carburante. Sebbene



quando è attivo il cruise control sia il veicolo stesso a ottimizzare la marcia, ci sono comunque alcuni preziosi suggerimenti di cui anche gli autisti più esperti dovrebbero tenere conto.

Gli autocarri Scania vengono utilizzati in ambienti e per applicazioni anche molto differenti. Non tutti sono dotati di sistema di cambio automatico delle marce, oppure in certe circostanze i conducenti scelgono di selezionare le marce manualmente. Inoltre, alcuni tratti di strada non possono ovviamente essere percorsi con il cruise control inserito, quindi l'utilizzo del pedale del freno e dell'acceleratore ha un notevole impatto sull'efficienza dei consumi. A queste "problematiche" risponde prontamente l'ultima versione con nuove funzioni dello Scania Driver Support che funziona su più classi di veicoli e su diversi tipi di cambio. In pratica, questo significa che viene offerto sulla maggior parte dei veicoli industriali, compresi quelli della gamma Costruzione e Distribuzione. Alcune modifiche sono state apportate anche al sistema di attribuzione del punteggio, dove i conducenti competono prima di tutto con sé stessi.

## Eco-Roll: tutti i vantaggi della gravità

Per Scania non si finisce mai di progettare e introdurre sul mercato soluzioni per il risparmio. Nell'autunno 2013, i clienti del Grifone hanno saputo dell'arrivo dell'Eco-roll, uno strumento perfettamente bilanciato che sfrutta la gravità per risparmiare fino al 2 per cento di gasolio. La nuova funzione equipaggia i camion dotati di Opticruise e Active Prediction. Eco-roll decide automaticamente quale di due alternative sia la più efficiente dal punto di vista dei consumi: procedere in discesa con il cambio in folle e il motore al minimo oppure usare il freno motore escludendo l'alimentazione di carburante.

La scelta della soluzione più efficiente è effettuata dal Cruise Control Predittivo che esegue il calcolo automaticamente senza alcun intervento da parte del conducente. Se il sistema sceglie la funzione Eco-roll, l'obiettivo è procedere per inerzia per almeno

dieci secondi dopo aver scollinato. Questo per sfruttare correttamente l'energia cinetica generata dal peso del veicolo. Allo stesso tempo, la velocità non deve aumentare tanto da attivare il freno motore, in quanto questo influirebbe negativamente sul consumo di gasolio. Il conducente vede che la funzione Eco-roll è attivata quando la lancetta del contagiri indica il regime minimo ed è inserita la folle, quindi si accende la lettera "E" sul display a indicare che il Cruise Control Predittivo è in funzione.

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

preferenze. I diversi vani portaoggetti offrono un ventaglio di possibilità per riporre oggetti, documenti, effetti personali oppure ospitano strumenti essenziali per la vita a bordo degli autisti impegnati sulle lunghe distanze, come i due vani dedicati alla macchina del caffè e al forno microonde posizionati in alto, nel sottotetto e sopra il parabrezza. Un pratico e capiente scomparto posizionato tra i due sedili è in grado di contenere per esempio bottiglie d'acqua di svariate dimensioni o altre bibite particolarmente gradite durante il caldo periodo estivo.



Il pratico e capiente contenitore a scomparsa posizionato tra i sedili.

Avendo come punto di riferimento una velocità massima di 85 km/h, la prova su strada è stata divisa in due parti. La prima è iniziata dal casello di entrata di Casale Monferrato Sud lungo la A26 in direzione Nord. Arrivati a Gravellona Toce, dove termina la A26, abbiamo iniziato la seconda parte del test drive prendendo la direzione di Milano, ripercorrendo quindi un tratto di A26 in direzione Sud e imboccando poi la A8 Varese-Milano in direzione del capoluogo lombardo. L'ultimo tratto ci ha visti percorrere la Tangenziale Ovest di Milano fino alla Stazione di servizio Eni di Assago. I nuovi motori V8 Euro 6 si basano sulla piattaforma da 16.4 litri introdotta con la versione da 730 cv. Dotati delle tipiche caratteristiche degli 8 cilindri a V del Grifone, vantano una capacità di trazione ottimale fin da un basso numero di giri. Come i propulsori in linea da 13 litri del costruttore di Södertälje, i V8 hanno un rapporto coppia-potenza superiore a 5. La versione che equipaggiava la Serie R del nostro test era quella con potenza massima di 382 kW/520 cv a 1.900 giri/min con coppia massima di 2.700 Nm a 1.000-1.300 giri/min. Le altre

configurazioni sono da 580 e 730 cv. I V8 sono dotati d'iniezione common rail Scania XPI e turbocompressore a geometria variabile VGT montato posteriormente. Un sistema di ricircolo dei gas di scarico EGR con raffreddamento ad acqua di recente sviluppo è installato in basso sotto la bancata destra. Al contenimento delle emissioni inquinanti concorre anche l'altrettanto collaudata tecnologia SCR di riduzione catalitica selettiva, il filtro antiparticolato per diesel DPF e il catalizzatore ossidante del diesel. La marmitta dei motori V8 è leggermente più larga con una maggiore capacità rispetto ai motori con cilindri in linea. Il percorso della prima parte del test drive prevedeva un primo tratto pianeggiante e una successiva tranchée con pendenza in salita graduale. Queste differenze di tracciato ci hanno permesso di testare alcune dotazioni tecnologiche presenti di serie sullo Streamline R 520. Allo stesso modo ci ha fornito utili informazioni il percorso inverso di rientro nel milanese con tracciato in discesa graduale e successivamente pianeggiante.

Va detto innanzitutto che i nuovi clienti europei che acquistano un autocarro con sistema Scania Opticruise e Active Prediction possono risparmiare

carburante e denaro con la nuova funzione Eco-roll. Senza contare che l'Active Prediction, altrimenti detto Cruise Control Predittivo, si è arricchito di nuove funzioni che consentono al sistema di gestire ancora meglio le strategie di cambio marcia del veicolo. A bordo dello Scania Streamline R 520 abbiamo avuto modo di verificare l'utilità e l'efficienza di tre sistemi di serie sui veicoli a lungo raggio. In un mercato, come quello italiano, dove ovviamente sono disponibili dati topografici. Scania Opticruise, introdotto nel 1995 come uno dei primi sistemi di cambio di marcia automatizzato sul mercato, è oggi diventato un sistema di gestione della catena cinematica completo. L'alta coppia erogata sin da un basso numero di giri in combinazione con il cambio automatizzato Opticruise consente al basso regime di crociera di risparmiare senza che il conducente debba adottare particolari misure di economia. Con Opticruise però il driver alla guida dello Scania R 520 ha avuto la possibilità di scegliere più modalità di performance - Standard, Economy e Power - arrivando a impostare le performance del veicolo in base alle esigenze operative. Lo Scania Active Prediction utilizza il GPS e i dati topografici per re-

golare con precisione la velocità di crociera. Un'integrazione senza costi aggiuntivi in Scania Opticruise per ottenere un sistema di controllo predittivo della catena cinematica. Proprio nei tratti del percorso autostradale che prevedevano il susseguirsi di lievi pendenze in salita e discesa, è stato possibile verificare le doti dello Scania Active Prediction. Completamente integrato nelle nuove funzioni del veicolo, utilizza diverse strategie di risparmio del carburante in varie modalità operative, nei veicoli dotati di Opticruise. La nuova modalità Economy, quella maggiormente utilizzata nel nostro test drive, è progettata per il massimo risparmio di carburante nel trasporto a lungo raggio. Opticruise, Active Prediction e l'Economy mode consentono insieme di risparmiare fino al 4-5 per cento di gasolio. In genere, la modalità Economy viene impostata per consumare il meno possibile con qualche sacrificio sui tempi di marcia. La risposta del motore è morbida e flessibile nell'assestare la conformazione del tracciato.

La modalità Standard è versatile e ottimizzata per garantire una buona economia dei consumi offrendo al contempo buone prestazioni in salita, in occasione delle quali il sistema cerca di mantenere la massima coppia del motore. Da parte sua l'Active Prediction aumenta leggermente la velocità per ottenere lo slancio necessario ad affrontare la salita. E prima di affrontare la



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

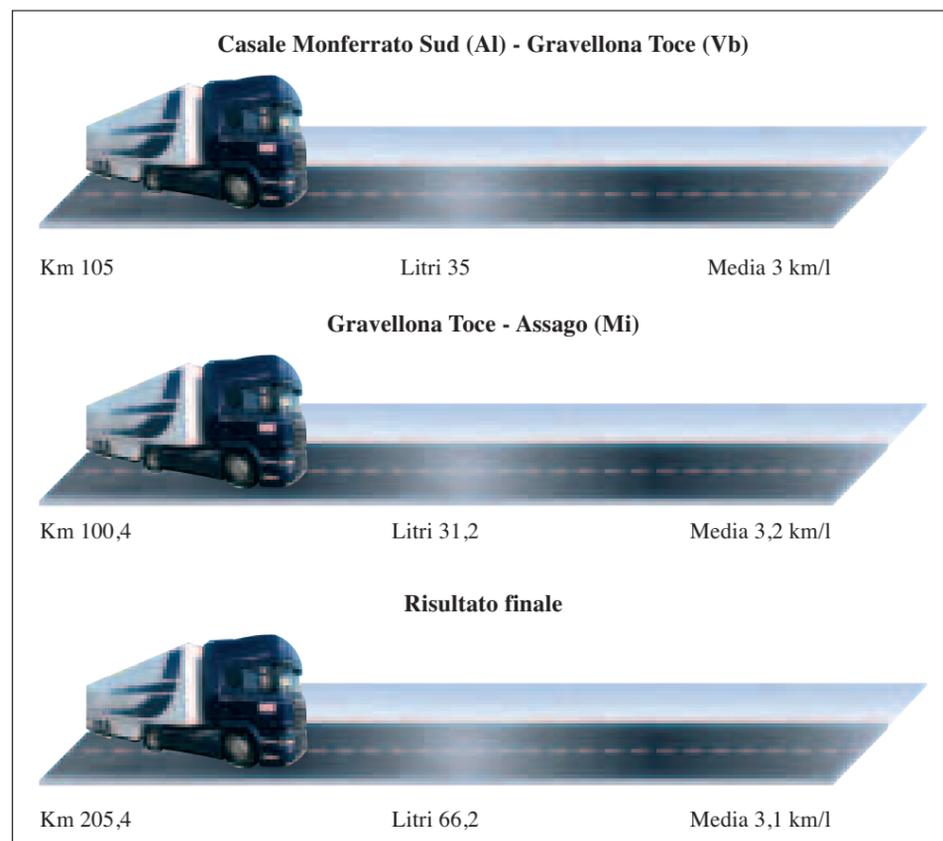
discesa, il truck inizia a funzionare al minimo per risparmiare carburante e guadagna velocità in discesa sfruttando lo slancio. La modalità Power viene invece adottata quando i tempi di trasporto hanno la priorità. La risposta del motore diventa aggressiva e le prestazioni in salita sono ottimizzate con il motore alla massima potenza e cambi di marcia leggermente più rapidi che in modalità Standard. Qui lo Scania Active Prediction non è disponibile. In realtà, anche se l'R 520 non ne era ovviamente dotato, esiste anche la modalità off road adatta alla marcia su terreno sconnesso e su superfici con un'elevata resistenza al rotolamento. Anche in questo caso la risposta del propulsore è morbida per favorire un avanzamento fluido e regolare. Il sistema cerca di tenere innestata la frizione il più a lungo possibile per evitare di interrompere l'erogazione di potenza e, quindi, la trazione. Il numero di cambi di marcia viene ridotto al

minimo consentendo al motore di lavorare in una più ampia fascia di regimi. Inoltre, i cambi di marcia sono più rapidi e viene data priorità alla velocità d'innesto piuttosto che al comfort. Al pari della Power mode, anche con questa modalità, l'Active Prediction non è attivo.

L'R 520 era dotato anche di Eco-roll, un sistema avanzato che permette di ridurre i consumi fino al 2 per cento. I clienti che ordinano un truck dotato di Opticruise con Active Prediction possono usufruire dei vantaggi di questa tecnologia che decide automaticamente quale opzione sia la più efficiente dal punto di vista dei consumi: procedere in discesa con il cambio in folle e il motore al minimo oppure usare il freno motore escludendo l'alimentazione di carburante. A presiedere la scelta giusta tra le due opzioni c'è l'Active Prediction, i cui calcoli puntano sempre alla massima efficienza in base alle condizioni operative.



Il moderno ed ergonomicamente avanzato "centro di controllo" dello Scania Streamline R 520.





MAN TRUCK &amp; BUS ITALIA

# Più forti in Europa con TGX

URBANO LANZA  
MOZZECANE

Sei nuovi trattori MAN TGX 18.480 e un carro MAN TGX 26.440, tutti in allestimento EfficientLine, sono entrati in servizio all'azienda Purple Trasporti di Mozzecane, in provincia di Verona, che ha così visto salire a 65 gli autocarri MAN al proprio servizio, in pratica il cento per cento della flotta. Le ragioni del nuovo acquisto e della scelta che da sempre lega Purple Trasporti a MAN li spiega Alessandro Guerrazzi che, con la sorella Donatella, ha fondato e fatto espandere l'azienda. "Purple Trasporti - spiega Guerrazzi - nasce nel 2000 da un'organizzazione prettamente familiare e da allora siamo cresciuti anno dopo anno. Dal 2006, grazie all'impegno e alla fiducia dei trasportatori, abbiamo consolidato l'attività con un'ulteriore

accelerazione che ci ha portato alla dimensione attuale. Il nostro core-business sono i trasporti a temperatura controllata con rotte in tutta Europa, in particolare le nostre specializzazioni sono i settori alimentare, florovivaistico e ortofrutticolo, ma un ramo d'azienda segue anche

razzi che con passione hanno investito tenacemente gli utili in soluzioni tecnologiche sempre nuove e in veicoli all'avanguardia. "È facile affermare - sottolinea Alessandro Guerrazzi - di essere al servizio del cliente, ma per perseguire davvero questo obiettivo sono necessari im-

do tutte le fasi, dal controllo del carico alla verifica della temperatura e della consegna. L'efficienza dei veicoli è sempre importante, ma nei trasporti a temperatura controllata lo è ancora di più ed ecco spiegata la scelta di MAN e degli autocarri TGX. Fin dalla nascita la nostra azienda si è affidata a veicoli MAN, per la qualità del prodotto e la professionalità del concessionario MAN Eurodiesel con il quale abbiamo sempre avuto uno stretto rapporto di collaborazione". Con l'arrivo della nuova gamma della Casa di Monaco la partnership è diventata ancora più forte. "Da quando abbiamo provato i MAN TGX EfficientLine - conferma Guerrazzi - il legame si è ulteriormente rafforzato. Noi impieghiamo prevalentemente modelli con motore da 480 cv che si sono dimostrati perfetti per le nostre missioni e, grazie ai programmi di gestione flotte, li abbiamo ottimizzati per i nostri autisti che stanno facendo registrare eccellenti performance, soprattutto nei consumi. Anche l'affidabilità è eccellente: non registriamo fermi macchina da molto tempo, fatto salvo i periodici interventi ogni 100mila km, come prescritto dai contratti di manutenzione programmata". Per mantenere l'azienda moderna, dinamica e rivolta alle sfide del futuro e garantire un servizio ottimale Purple si avvale di un servizio di trasporto flessibile e di qualità. Punti fermi rispetto delle norme in materia di sicurezza e igiene e mezzi dotati di strumentazione di bordo all'avanguardia, capace di garantire localizzazione geografica del veicolo in tempo reale, tracking di posizione a

**DAI PRIMI CAMION ALL'ATTUALE FLOTTA DI 65 VEICOLI, PURPLE TRASPORTI È CRESCIUTA E SI È CONSOLIDATA GRAZIE ALLA PARTNERSHIP TRA I TITOLARI, ALESSANDRO E DONATELLA GUERRAZZI, LA CASA DI MONACO E IL CONCESSIONARIO EURODIESEL.**

le spedizioni industriali, per cui la nostra flotta si compone di 50 veicoli frigorifero e 15 telonati".

Purple Trasporti è diventata leader nel settore del trasporto a temperatura controllata grazie all'impegno di Alessandro e Donatella Guer-

pegno e investimenti importanti. Si devono rispettare le norme in materia di sicurezza e igiene, garantire la localizzazione geografica del veicolo in tempo reale, con la trasmissione delle informazioni di trasporto direttamente al personale di bordo registran-

te rilevamenti durante il trasporto, su richiesta, fino a otto differenti momenti nelle 24 ore. Gli operatori sono avvisati di eventuali anomalie di funzionamento tramite un allarme visivo sui propri monitor: sistema presente su ogni mezzo Purple. Le principali tipologie di prodotti comprendono svariati generi di derrate alimentari come paste fresche, dolci, pesce, prodotti ortofrutticoli, salami e carne fresche, gelati e surgelati da -30°C a +30°C.

Le merci trasportate e i mezzi impiegati sono costantemente sorvegliati grazie all'utilizzo di sistemi di telesorveglianza avanzati e al continuo interesse per l'investimento in tecnologie di sicurezza all'avanguardia.

## NEL PARCO SEMIRIMORCHI CON ALLESTIMENTO FRIGO

### SOLUZIONI ALL'AVANGUARDIA PER AVERE IL PIENO CONTROLLO DI MERCI E MEZZI

Il parco Purple è composto, oltre che dai trattori, da semirimorchi a tre assi refrigerati isotermitici allestiti con frigoriferi Carrier o Thermoking (Diesel + Elettrico) configurati per garantire il massimo rispetto della normativa Haccp. I veicoli sono dotati di Paratia Divisoria multitemperatura, satellitare, termoregistratore e sponda idraulica. Tutti i veicoli sono muniti di termoregistratore con stampante affinché la merce durante il trasporto possa viaggiare in regime di temperatura controllata e nel rispetto delle condizioni igienico sanitarie previste dal metodo Haccp.

Gli operatori in ufficio hanno la possibilità, tramite altre sonde collegate via satellite, di fare

intervalli continui, registrazione del percorso, tempi di guida e chilometri percorsi, trasmissione delle informazioni di trasporto direttamente al personale di bordo con un sistema di comunicazione evoluto, presentazione da parte del personale viaggiante di un "Rapporto di servizio" che registra tutte le fasi di trasporto: controllo della merce al carico; verifica della temperatura durante il viaggio; consegna della merce. "Altre caratteristiche che ci contraddistinguono - conclude Guerrazzi - sono la pulizia costante dei mezzi per garantire il massimo rispetto dell'igiene, la manutenzione continua in collaborazione con le aziende produttrici degli automezzi e collaboratori altamente professionalizzati che sono il punto di forza di Purple: il personale viaggiante, formato all'inizio del rapporto lavorativo, attraverso corsi periodici è costantemente aggiornato sulle normative in materia di sicurezza e igiene, sui mezzi in dotazione, sulle procedure che regolano il Sistema Qualità e sulle necessità dei singoli clienti; il personale amministrativo, logistico e tecnico segue corsi e aggiornamenti per offrire sempre al cliente le soluzioni logistiche e tecniche migliori e più innovative; infine per soddisfare al meglio i clienti e garantire ai destinatari l'arrivo puntuale delle merci il nostro personale è reperibile 24 ore su 24".

## EURODIESEL

### DEALER IN CRESCITA COSTANTE



Una storia di quasi mezzo secolo che narra di una realtà in costante crescita. Una storia fatta di persone che hanno lavorato sodo e che hanno saputo cogliere sapientemente lo spirito imprenditoriale tipico del Nord-Est italiano. Una storia tuttora attuale e in continuo sviluppo. Una storia viva, una storia che proietta nel futuro quella di Eurodiesel. Tutto nasce nel 1965 con l'officina meccanica Arduini&Nerboli a Verona, fondata da Gianfranco Arduini e Carla Nerboli. Nel 1970 la sede viene trasferita (e ingrandita) in ZAI e nel 1978 inizia la collaborazione con MAN, fino a diventare officina autorizzata nel 1986. Nel 1984 viene fondata Eurodiesel, concessionaria di vendita di veicoli industriali MAN per la zona di Verona. L'espansione porta l'azienda in zona Genovese, dove rimane per 18 anni. Nel 2002 viene inaugurata la nuova sede del gruppo Eurodiesel (officina e concessionaria) in ZAI 2, struttura che vanta 27mila mq di superficie di cui 6.500 mq al coperto tra uffici amministrativi e officina. A oggi il gruppo Eurodiesel si avvale della collaborazione di persone estremamente motivate a soffiare nelle vele di questa felice storia e decise a portare avanti con successo, giorno dopo giorno, il sogno di Gianfranco e Carla. Eurodiesel è un'azienda "Customer Centric Oriented", dove il cliente-partner è al centro dell'attenzione. L'ampia gamma di servizi offerti mira a soddisfare i partner sotto ogni punto di vista, condividendo con essi un ottimo servizio di vendita, un servizio post-vendita realizzato ad hoc e servizi finanziari tesi a facilitare ogni partnership.



**“LA FIDUCIA IN MAN È NATA DAGLI  
ECCELLENTI RISCONTRI AVUTI CON I  
TRATTORI EFFICIENTLINE CHE ABBIAMO  
IN FLOTTA DALLO SCORSO ANNO:  
GLI AUTISTI SONO MOLTO CONTENTI,  
I CONSUMI SONO ESTREMAMENTE  
CONTENUTI E L’AFFIDABILITÀ È OTTIMA.”**

**SERAFINO DINO TOLFO,  
AMMINISTRATORE DELEGATO ALPETRANS**



## **NUOVA GAMMA MAN EURO 6. SEMPLICEMENTE EFFICIENTE.**

L'efficienza è un fattore determinante - sia per noi che per i nostri clienti. Al giorno d'oggi, se si desidera avere successo nel settore dei trasporti, è necessario avere una marcia in più negli affari e mettere un freno ai costi. Questo è esattamente quello che vi permette di fare la nuova gamma MAN Euro 6, il nuovo termine di paragone per prestazioni ed affidabilità. Con soluzioni tecnologiche volte a farvi risparmiare denaro ed una serie di servizi studiati su misura per voi, raggiungere i vostri obiettivi di profitto sarà più semplice. Per ulteriori informazioni, visitate il sito [www.tg.mantruckandbus.com/it/](http://www.tg.mantruckandbus.com/it/)

Engineering the Future – since 1758.

**MAN Truck & Bus**



MERCEDES-BENZ

# Econic ambientalista siciliano



NOVE ECONIC A METANO SONO ENTRATI A FAR PARTE DELLA FLOTTA DEL COMUNE DI PALERMO CHE PUNTA A SERVIZI MUNICIPALI SEMPRE PIÙ ECO-FRIENDLY NELL'OTTICA DEL MIGLIORAMENTO DELLA QUALITÀ DELL'ARIA DELL'AREA URBANA DEL CAPOLUOGO SICILIANO. GRAZIE ALLE NUMEROSE POSSIBILITÀ DI ALLESTIMENTO, GLI ECONIC NON SI LIMITERANNO A SVOLGERE LA RACCOLTA DEI RIFIUTI MA AFFIANCHERANNO GLI OPERATORI NELLO SVOLGIMENTO DI SVARIE ATTIVITÀ, NELLA MASSIMA SICUREZZA E CON UN BASSO IMPATTO AMBIENTALE.

**GUIDO PRINA**  
PALERMO

Sono sempre più le amministrazioni pubbliche che puntano con decisione sulla tutela ambientale. L'ultima in ordine di tempo è quella di Palermo. Per svolgere i suoi servizi municipali il Comune siciliano ha scelto la Stella con una flotta di nove Econic a metano che, grazie alle basse emissioni, costituiscono l'alternativa "verde" ai veicoli impiegati fino a oggi. Il tutto nell'ottica del miglioramento della qualità dell'aria dell'area urbana del capoluogo siciliano. Grazie alle numerose possibilità di allestimento, gli Econic non si limiteranno a svolgere la raccolta dei rifiuti ma affiancheranno gli operatori nello svolgimento di svariate attività, nella massima sicurezza e con un basso impatto ambientale.

Nella splendida cornice di Villa Niscemi, la Comer Sud, concessionaria Mercedes-Benz Veicoli Industriali per la Sicilia, in collaborazione con l'allestitore Tech Servizi, ha presentato i nove Econic pronti per essere consegnati. Gli onori di casa

sono stati fatti da Cesare Lapianna, Assessore all'Ambiente del Comune di Palermo, Sergio Marino, Presidente della Risorse Ambiente Palermo RAP (ex AMIA), impegnata nella raccolta rifiuti, Antonio Gristina, Presidente di AMAT, azienda che gestisce il trasporto pubblico nel capoluogo siciliano, e Guido Corradi, Responsabile Settore Veicoli Speciali, Omologazioni e Allestitori di Mercedes-Benz Italia.

Econic rappresenta lo stato dell'arte della versatilità, trattandosi di un veicolo che non si limita all'ormai usuale allestimento con compattatore dedicato alla raccolta dei rifiuti, ma che dimostra di poter vestire molte più divise all'interno dei servizi municipalizzati. La cabina ribassata, il cambio automatico, le sospensioni pneumatiche e i freni a disco con ABS costituiscono soluzioni ottimali in termini di facilitazione e sicurezza sul lavoro, che combinate alle basse emissioni della propulsione a metano, fanno dell'Econic un valido alleato per svolgere lavori di pubblica utilità nel rispetto dell'ambiente.

La flotta di Econic scelta dal Comune di Palermo, nella sua motorizzazione più ecologica ed economica a metano da 280 cv e circa 600 km di autonomia, è pronta per entrare in esercizio nei seguenti allestimenti: un Econic 2628 e un Econic 1828 allestiti con compattatori; tre Econic 1828 allestiti con multi lift e casse scarrabili; due Econic 2628 allestiti con ribaltabili trilaterali; un Econic 1828 soccorso stradale e un Econic 2628 allestito con piattaforma aerea da 38 metri.

Nel panorama dei veicoli speciali Mercedes-Benz, Econic si distingue per la sua capacità di trasportare come un autocarro, di essere maneggevole come un veicolo commerciale e di offrire la comodità e la sicurezza di un pianale ribassato; un autocarro superspecializzato in tutti i servizi di raccolta e distribuzione. E benché si tratti di un veicolo a sé, utilizza numerosi componenti del repertorio modulare di Mercedes-Benz Trucks. Con una cabina completamente rinnovata e l'adozione di motori, telaio e componenti dell'autotelaio nuovi, Econic è oggi più interessante



Econic è campione di versatilità nel fornire soluzioni ottimali per lo svolgimento dei servizi municipalizzati.

configurazione 6x4 per una trazione particolarmente potente, e anche come motrice per semirimorchio. Econic con asse posteriore aggiunto sorprende più di tutti per la straordinaria maneggevolezza, un vantaggio da non sottovalutare nel servizio di distribuzione. In tutte le versioni, Econic è equipaggiato con sospensioni pneumatiche di serie. Telaio, assi, sterzo e sospensioni pneumatiche sono derivati dal nuovo Actros. Anche altri componenti, come l'architettura dell'elettronica, la catena cinematica e i comandi provengono dal repertorio di componenti modulari di Mercedes-Benz Trucks. Il telaio basso di Econic facilita l'allestimento e le operazioni di carico. Inoltre, porta il baricentro del veicolo più in basso del consueto, con evidenti vantaggi per la dinamica di marcia di Econic nell'impegnativo servizio di distribuzione.

Durante la manifestazione palermitana sono stati presentati anche altri sette veicoli Mercedes-Benz, in questo caso Sprinter, con motorizzazione bivalente a metano Natural Gas Technology, destinati al settore

## INTERVISTA

### GUIDO CORRADI: "UN MEZZO CHE CONQUISTA LA FIDUCIA DELLE AZIENDE MUNICIPALIZZATE"

Del ruolo dell'Econic sul mercato italiano abbiamo parlato con Guido Corradi, Responsabile Settore Veicoli Speciali, Omologazioni e Allestitori di Mercedes-Benz Italia. Dopo l'importante consegna di Palermo, viene infatti spontaneo fare un bilancio della presenza Econic in Italia sia per quanto riguarda le versioni alimentate a metano, oggetto della commessa palermitana, che quelle tradizionali. "Negli ultimi anni - ci dice Guido Corradi - Econic ha registrato una crescita significativa, con una media di 50 unità vendute ogni anno, con picchi che arrivano a ben 100 veicoli. I nostri principali partner, gli allestitori del settore compattazione, hanno particolarmente apprezzato la versatilità di Econic, la base ideale per numerosi allestimenti e personalizzazioni. Le motorizzazioni diesel e metano si dividono il mercato nel nostro Paese. Il successo di Econic è confermato dalla fiducia che le aziende municipalizzate delle principali città italiane hanno riposto nel nostro veicolo". La versatilità è uno dei punti di forza della proposta Econic, in grado di soddisfare le specifiche e diversificate esigenze degli operatori addetti allo svolgimento dei servizi utili alla collettività. "A scegliere Econic - dice Corradi - sono principalmente le aziende municipalizzate, particolarmente sensibili ai valori legati all'impatto ambientale, all'efficienza, al costo degli interventi di manutenzione e all'affidabilità di motori e componenti. I punti di forza più evidenti del mezzo, particolarmente apprezzati dai clienti italiani, sono l'accesso low entry e la cabina assolutamente unica e originale per ergonomia e versatilità. Ulteriori elementi di scelta - continua Guido Corradi - sono i



motori, efficienti e attenti alle emissioni, con potenze da 299 e 354 cv, le sospensioni pneumatiche su assi anteriori e posteriori, il cambio automatico Allison di serie, i freni a disco su tutte le ruote con ABS e la capienza dei serbatoi in grado di assicurare la giusta autonomia nei turni di lavoro. La particolare vetratura della cabina consente, infine, una visibilità senza paragoni: un elemento di grande sicurezza per

l'incolumità degli altri utenti della strada". Il mercato italiano ha le sue caratteristiche e originalità che influenzano la diffusione di determinate configurazioni e allestimenti dell'Econic. Come spiega Corradi, "la presenza di Econic sul mercato italiano è omogenea e suddivisa tra veicoli a due e tre assi, con passi da 3.900 a 4.200 mm (su una gamma che va da 3.450 a 5.700 mm) e motori sei cilindri con potenze di 299 e 354 cavalli. Per il prossimo anno c'è grande attesa per versione Euro 6 della motorizzazione NGT a metano. Per quanto riguarda gli allestimenti, la parte del leone l'ha fatta il compattatore a caricamento posteriore, ma è altrettanto interessante il mercato di autopurgo e scarrabili". Oltre alla novità della motorizzazione Euro 6 a gas naturale, il futuro prossimo di Econic sembra contrassegnato da ulteriori successi commerciali. "Oltre alla consegna effettuata al Comune di Foggia di una flotta di 6 Econic 1830 - conferma Guido Corradi - segnalo che l'AMA di Roma ha esercitato l'opzione del quinto d'obbligo di una gara vinta l'anno scorso e a breve ci sarà anche questa fornitura. Sono sempre più gli enti che si affidano a Econic, confermando la grande affidabilità di un veicolo in grado di rispondere alle più diverse esigenze dei nostri clienti".

che mai.

Il cuore della catena cinematica della gamma Econic è il sei cilindri in linea OM 936 Mercedes-Benz da 7.7 litri di cilindrata omologato Euro 6. Il propulsore si presenta in due livelli di potenza: 220 kW/299 cv e 260 kW/354 cv. La trasmissione è affidata di serie a un cambio automatico a sei marce con

convertitore di coppia. La versione a gas naturale è basata sempre sui sei cilindri in linea. Va anche sottolineato il fatto che l'ampia varietà di autotelaio permette a Econic di adattarsi agli impieghi più diversi. È disponibile in versione a due assi, nella formula a tre o quattro assi con asse anteriore o posteriore aggiunto sterzante, nella

dell'ecologia: tre Sprinter 316 NGT con ribaltabile; due Sprinter 316 NGT Kombi e due Sprinter 316/516 NGT con piattaforma da 16/18 metri. Così equipaggiata, la flotta di veicoli Mercedes-Benz può considerarsi pronta a iniziare la sua quotidiana e indispensabile missione al servizio dell'ambiente sul territorio del Comune di Palermo.



# 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](http://www.mercedes-benz.it/van)



**Mercedes-Benz**  
Vans. Born to run.

## Intervista

Giuseppe Chiellino, Amministratore delegato CEVA Logistics Italia

## Logistica: le sfide nel mondo globalizzato

MAX CAMPANELLA  
ASSAGO

“Gli esami non finiscono mai” si potrebbe dire della logistica parafrasando la celebre commedia dei primi Anni Settanta, laddove già ai tempi di Eduardo De Filippo esami stava per sfida: la sfida dei tempi che cambiano. E con la globalizzazione i tempi sono cambiati e come. Lo sa bene uno come Giuseppe Chiellino, 50 anni, molti dei quali vissuti da protagonista nel mondo del trasporto merci e della logistica. Nato a Udine da madre friulana e papà calabrese, Chiellino è cresciuto e si è formato nel Veneto, tra Bassano del Grappa e il Trevigiano, dove ha imparato che, di fronte alle difficoltà, non resta che rimboccarsi le maniche e sfoggiare tutte le qualità di cui si dispone, ivi comprese grinta e creatività. Ingegnere gestionale con laurea conseguita a Udine, il primo incarico lo porta a Melfi, dove in quattro anni - dal 1991 al 1995 - s'innamora della Puglia ma non della Produzione. Lui vuole occuparsi di Logistica, tanto che in Fiat si studia tutti i progetti della fabbrica dai fornitori ai magazzini esterni.

E quando la passione è così forte prima o poi la dea bendata si fa viva. Per Chiellino l'occasione arriva dal Gruppo cartario Marchi che cerca un esperto di logistica. Lì muove i primi passi nel settore fino a quando, nel 1998, corona il sogno di andare a lavorare all'estero con TNT Logistics.

Chiellino ha tutte le carte in regola: ingegnere, esperienza in Fiat, pronto agli spostamenti, appassionato di logistica. Finisce in Brasile e dopo dieci anni diventa Amministratore delegato in Sud America; poi si sposta in Spagna e Portogallo e, dal 2012, in Italia. Intanto dal 2007 TNT Logistics si è fusa con EGL Eagle Global Logistics per diventare CEVA, di cui Chiellino è tuttora numero uno in Italia. In questi 16 anni in CEVA ne ha visti di cambiamenti nel già complicatissimo mondo della movimentazione delle merci.

Un mondo che, però, dopo tanti anni continua ad affascinare. “Se non altro - precisa l'Ad di CEVA Italia - perché è un mondo che ha sempre coinvolto l'uomo. Se ci pensa già ai tempi dei Romani al momento di dover raggiungere la Gallia si poneva il problema: come spostarsi? Come movimentare le vettovaligie? Come fare a essere certi di non perdere della merce? Gli stessi problemi che nella storia si pongono all'uomo contemporaneo. Dopo la Seconda Guerra il problema era limitato nello spazio: la materia prima arrivava nella regione dove si trovava il cliente, quindi occorreva trovare gli strumenti per raggiungerlo; fornitore e cliente sono quasi “vicini di casa”. Già negli Anni Novanta con la globalizzazione la situazione è radicalmente diversa: si consumano beni prodotti all'altro capo del mondo e il problema è far viaggiare questi beni nel modo più efficiente

possibile, ipotizzando un magazzino intermedio per il deposito. Oggi nell'era di internet produci in un Continente e devi trasferire detti beni in un altro Continente: si acquista on line, si spedisce un ordine da un Paese lontano centinaia di chilometri da dove è ubicato il magazzino”.

L'e-commerce ha pratica-

”

LA CRISI ECONOMICA GLOBALE STA INCENTIVANDO L'AVVIO DI UN'ULTERIORE FASE RIVOLUZIONARIA: DAGLI HUB MULTISETTORE LA RAPPRESENTANTE ITALIANA DELLA MULTINAZIONALE AMERICANA PUNTA SUGLI HUB DEDICATI A UN SETTORE SPECIFICO.

mente stravolto l'attività del magazzino “vecchio stampo”, ma la necessità resta la stessa: arriva un ordine, l'addetto deve predisporre il confezionamento e da lì un trasportatore si occupa della movimentazione e del trasferimento del bene acquistato. “Di pari passo - prosegue Chiellino - con un'autentica rivoluzione nelle

istanze, la logistica si è evoluta: il nostro ventaglio di soluzioni è cresciuto tantissimo. Nell'ultimo quinquennio CEVA ha effettivamente realizzato un'integrazione dei servizi: per qualsiasi problema di logistica noi abbiamo la soluzione. Come ci riusciamo? Grazie a competenze tecniche e collegamenti con operatori di trasporto che lavorano per noi e sono in grado di trasportare merci in ogni luogo via aerea, su gomma, rotaia o via mare”.

In Italia quali sono le nuove richieste e come si stanno trasformando gli operatori della logistica?

“L'obiettivo in questa fase rivoluzionaria - risponde il numero uno di CEVA Logistics Italia - è essere innovativi. La sfida è fornire quella che chiamiamo supply-chain globale ma essere in grado di gestirla localmente: nella catena della logistica ‘l'ultimo miglio’ deve assolutamente essere gestito localmente, da operatori che ben conoscono infrastrutture e cultura del posto e sono in grado di interagire con il cliente finale in modo produttivo e senza problemi. Qui sta la differenza nella competitività: essere presenti in tutti i Paesi globalizzati e nel contempo avere la forza locale per ben gestire l'attività logistica nel perimetro della destinazione finale. Ed è quanto CEVA garantisce ai clienti”.

CEVA Italia è parte importante della multinazionale Usa, nella quale - con circa 2mila dipendenti, un fatturato



Giuseppe Chiellino, Amministratore delegato CEVA Logistics Italia

di 650 milioni di euro e un centinaio di magazzini per una superficie complessiva di un milione di metri quadrati - rappresenta il 10 per cento del business attraverso le sue divisioni Contract Logistics (gestione magazzini e distribuzione nazionale), Freight Management (trasporto internazionale aereo e marittimo) e SITTAM (trasporto stradale e internazionale).

Quali sono in Italia le prospettive a breve termine per il settore della logistica?

“Vedo qualche scorcio di luce - dice Giuseppe Chiellino - ma siamo ancora nel tunnel. La nostra proposta punta sull'alto livello di servizio e sulla presenza in molti settori, tant'è che qualcuno si azzarda a definirli ‘generalisti’. È vero: nello stesso magazzino può trovare prodotti automotivi accanto a libri, riviste e farmaci, fashion e elettronica. È il frutto della necessità di una logistica efficiente. Il cambiamento - aggiunge Chiellino - ha le sue radici negli Anni Settanta, quando la

produzione veniva spostata laddove si riteneva più proficuo e la gestione del magazzino veniva affidata all'esterno. Con il boom degli Anni Ottanta le aziende di produzione preferivano ampliare le linee e quindi occupare gli spazi del magazzino per dedicarli all'ampliamento della fabbrica e quindi occorrevano spazi esterni da adibire a deposito-magazzino. La risposta odierna è negli hub multisettore: accanto alle gomme trova prodotti di bellezza, moda o salute”.

Ma in questo periodo storico stiamo assistendo a una nuova rivoluzione che è innanzitutto di tipo culturale: dalla logistica multisettore stiamo arrivando alla logistica multibrand. In sostanza, nascono giganteschi hub - come è il caso della “città del libro” del “Pharma” e della “TechCity” dedicata ai prodotti del settore dell'elettronica, Pharma città del farmaco - specializzati su un unico settore. “Anche questa - afferma Chiellino - è una svolta stori-

## TECHCITY, TERZO ATTO DELL'APPROCCIO ALLA LOGISTICA COLLABORATIVA

## HUB SETTORIALE MULTICLIENDE DEDICATO AI PRODOTTI DEL SETTORE DELL'ELETTRONICA

CEVA Logistics l'estate scorsa ha aperto TechCity, hub che copre una superficie di 90mila mq localizzato in posizione strategica a Pognano, in provincia di Bergamo, e interamente dedicato a stoccaggio, movimentazione e cross-docking di prodotti destinati al settore dell'elettronica. CEVA è convinta che il futuro della supply chain in Italia sia la “Logistica Collaborativa”, ovvero la realizzazione di magazzini Hub settoriali multicliente, che si caratterizzano per la condivisione di infrastrutture, network, persone e processi. L'esistenza di un unico Hub destinato a più aziende del medesimo settore fornisce soluzioni logistiche capaci di rispondere in modo adeguato alle fluttuazioni di mercato, garantire la piena visibilità a tutti i livelli della supply chain, generare risparmi e offrire elevati livelli di servizio. “TechCity”, assieme ai magazzini Hub “Città del Libro” e “Città del Pharma”, dedicati rispettivamente al settore editoriale e farmaceutico, rappresenta un altro tassello nel pro-

cesso d'innovazione e di visione di CEVA alla “logistica collaborativa”. Questa nuova piattaforma, estremamente innovativa, è al centro di un network logistico integrato a livello Europeo, che consente l'accesso non solo al mercato italiano, ma anche ad altri mercati Europei. La collocazione della “TechCity” in provincia di Bergamo non è casuale, bensì strategica: intercetta i traffici logistici da Nord verso Sud e da Est verso Ovest e inoltre si posiziona in una zona limitrofa alla nuova autostrada BRE.BE.MI, che collegherà in modo migliore il nord Italia. “Abbiamo deciso - ha dichiarato Giuseppe Chiellino, Managing Director di CEVA Logistics Italia - di realizzare un magazzino Hub settoriale multicliente che permette di concentrare le competenze, creare innovazione, incrementare la produttività e ottimizzare i flussi di trasporto raggiungendo gli stessi destinatari. In un contesto economico difficile come quello attuale, la “logistica collaborativa” di CEVA può costituire un importante alleato



Antonio Ascari, VP Business Development di CEVA Italia

delle aziende dell'elettronica supportando queste ultime nell'innovare i processi logistici e nel creare economie di scala e di conseguenza ridurre i costi”.

“L'apertura ufficiale di questo Hub - aggiunge Antonio Ascari, VP Busi-

ness Development di CEVA Italia - consolida ulteriormente la presenza di CEVA nel contesto italiano e il proprio impegno a offrire soluzioni distinte per il settore dell'elettronica. CEVA continua inoltre a implementare la propria strategia di creazione di poli logistici specializzati multi-cliente, che ci permetteranno di continuare ad offrire soluzioni di valore e generare economie di scala. Grazie alla condivisione delle tecnologie, delle competenze, degli spazi e, non da ultimo, dei mezzi di trasporto, CEVA è in grado di rispondere alle più evolute esigenze dei clienti che operano in un mercato sofisticato, assicurando la riduzione dei costi e una migliore sostenibilità ambientale lungo tutta la catena logistica”.

“Il magazzino dedicato a un unico settore - aggiunge Emiliano Taccini, Marketing & Communications Manager - ha la logica di riunire in uno stesso Hub beni provenienti da diversi produttori, che dunque devono essere pronti a far depositare e transitare i

propri prodotti nello stesso magazzino con quelli dei concorrenti, a fronte di un'efficienza garantita dal marchio CEVA, che vuol dire movimentazione studiata secondo per secondo: ogni passaggio ha un preciso motivo e precise ragioni logistiche”.

TechCity è ulteriore testimonianza dell'impegno di CEVA nel prediligere magazzini ecosostenibili: l'Hub è dotato di un impianto fotovoltaico che permette di produrre ogni anno 3.200 MWh di energia, pari al consumo di circa 1.200 unità abitative, con un risparmio di circa 170 tonnellate di emissioni di CO2.

Primo marchio italiano nel settore della logistica, quarto nel mondo, CEVA Logistics nasce nel 2007 a seguito della fusione tra TNT Logistics, fornitore logistico di Fiat (primo grande cliente fino a meno di due anni fa), e EGL Eagle Global Logistics. Delle origini resta la forte esperienza nel settore automotive e collaborazioni attive tra gli altri con MAN, Iveco, Scania, Ford e il Gruppo PSA.



L'hub di Stradella città del libro, inaugurato nel 2010; 80mila metri quadrati di volumi di vari editori. Sopra a destra, Pharma città del farmaco.

ca, rappresenta uno spartiacque nell'evoluzione dei sistemi logistici. La proposta che facciamo alla clientela, con gradualità ma anche con la consapevolezza di quanto sia necessaria tale svolta, è di accettare che i loro beni siano ospitati nello stesso hub che ospita prodotti di altri brand,

di CEVA Italia - realtà come Stradella: all'interno della nostra stessa multinazionale ospitiamo manager di altri Paesi che vogliono vedere come funziona, prendere spunto, portare nella loro terra l'esperienza italiana".

Se nel caso della "Città del Pharma" - gigantesco magaz-

zino realizzato con celle frigorifere per la custodia e conservazione dei farmaci - esistono esperienze già note, la sfida è portare quel modus operandi in settori, come l'elettronica, dove l'esclusività è elemento fondamentale della competizione. "La crisi economica - dichiara Giuseppe Chiellino - da questo punto di vista ci sta dando una mano: i volumi in decremento nell'elettronica di consumo obbligano gli attori di quel settore a ridurre i costi se vogliono essere competitivi, ivi compresi i costi del trasporto. Ci sono momenti storici nei quali, con il Pil sempre in ascesa, si perdono di vista questi aspetti: oggi viviamo in una situazione ben diversa. CEVA Italia, per le sue importanti dimensioni e per essere pronta a chiedere investimenti

alla Casa madre, propone anche stavolta come sempre idee innovative trasformando le difficoltà in opportunità. L'obiettivo è risparmiare sui costi, rendere efficiente la logistica tenendo alte le caratteristiche di qualità? In questo momento la soluzione più efficace è rappresentata dagli

nostro fianco per tenerlo in moto".

Perché in Italia è così complicato fare logistica? Quali sono le differenze principali del settore della logistica in Italia rispetto agli altri Paesi europei?

"In Italia - commenta Chiellino - la popolazione è



LA NOSTRA PROPOSTA PUNTA SULL'ALTO LIVELLO DI SERVIZIO E SULLA PRESENZA IN MOLTI SETTORI, TANT'È CHE QUALCUNO SI AZZARDA A DEFINIRCI 'GENERALISTI'. È IL FRUTTO DELLE NECESSITÀ DI UNA LOGISTICA EFFICIENTE AL PASSO CON I TEMPI.

guardia è unica nel Medio Oriente, essendo la prima società di logistica con una struttura dedicata esclusivamente al mercato del petrolio e del gas. City of Energy ospiterà clienti del settore petrolio e gas di CEVA e sarà la sede del team dedicato Oil & Gas e logistica del progetto di CEVA. Condividendo aree di magazzino, sistemi e personale specializzato IT, i clienti beneficiano di una riduzione complessiva dei costi attraverso la continua applicazione di procedure standardizzate. Servizi e processi logistici di CEVA saranno sottoposti a continui miglioramenti, offrendo un elevato livello di servizi ai clienti. Questo hub specializzato metterà in evidenza il valore che CEVA offre ai clienti: efficienza della supply chain, maggiore visibilità, ottimizzazione dei costi e delle operazioni logistiche impeccabilmente eseguite.

CEVA riconosce l'importanza di Dubai come hub logistico chiave a livello globale grazie alla sua posizione strategica in un mercato emergente, con una facilità di accesso ai paesi del CCG, Africa, Europa e Medio Oriente. Secondo Hakan Bicil, Chief Commercial Officer di CEVA: "La città dell'energia è stata istituita per fungere da catalizzatore per la crescita e l'espansione della nostra esperienza nel petrolio e gas in Medio Oriente e Africa. Siamo molto ottimisti circa l'andamento della regione e l'acquisizione di nuovi clienti e business quest'anno e Dubai continua a essere un hub logistico attraente per le imprese locali e regionali".

Jerome Lorrain, EVP di CEVA per Balcani, Africa e Medio Oriente, dichiara: "Il nostro team è molto entusiasta per l'apertura del nuovo polo energetico in Medio Oriente. Dubai è ormai diventato l'hub regionale per la logistica, il che lo rende una posizione molto strategica per la città dell'energia. Questa nuova struttura rappresenta un significativo passo avanti per affrontare nuove opportunità nel settore Oil & Gas in tutto il Medio Oriente e l'Africa". Il lancio di City of Energy rafforza le competenze specifiche del settore di CEVA e segue al successo della Città del Libro e Città di Pharma, e il lancio recente di Techcity in Italia. Con l'apertura di City of Energy,

CEVA ha aumentato il valore che può fornire come partner per le compagnie petrolifere e del gas in Medio Oriente e rafforzato la presenza di leader di CEVA nel mercato del petrolio e del gas della regione.



L'hub TechCity copre una superficie di 90mila metri quadrati ed è localizzato in posizione strategica a Pognano, in provincia di Bergamo.

quindi della concorrenza. Nel 2010 abbiamo inaugurato Stradella: 80mila mq di volumi di vari editori: le tipografie inviano i libri che da lì vengono distribuiti in tutta Italia viaggiando su camion. Arrivano a destinazione insieme, ciò che aumenta l'efficienza e riduce il numero di veicoli sulle strade. La sfida? L'editore deve essere consapevole che al punto vendita i suoi libri arriveranno insieme a quelli dei suoi concorrenti: la competizione si farà sui titoli, sulla qualità, sulla diversificazione delle proposte editoriali, certamente non più sui tempi d'arrivo".

Un'innovazione mondiale in cui, con una punta d'orgoglio, Giuseppe Chiellino sottolinea come l'Italia sia la prima ad affacciarsi. "Non ci sono al mondo - precisa l'Ad

zino realizzato con celle frigorifere per la custodia e conservazione dei farmaci - esistono esperienze già note, la sfida è portare quel modus operandi in settori, come l'elettronica, dove l'esclusività è elemento fondamentale della competizione. "La crisi economica - dichiara Giuseppe Chiellino - da questo punto di vista ci sta dando una mano: i volumi in decremento nell'elettronica di consumo obbligano gli attori di quel settore a ridurre i costi se vogliono essere competitivi, ivi compresi i costi del trasporto. Ci sono momenti storici nei quali, con il Pil sempre in ascesa, si perdono di vista questi aspetti: oggi viviamo in una situazione ben diversa. CEVA Italia, per le sue importanti dimensioni e per essere pronta a chiedere investimenti



hub multibrand. Il processo rivoluzionario l'abbiamo avviato, sta ora ai protagonisti dei settori interessati a stare al

molto distribuita: in Spagna e Francia si raggiunge il 70 per cento del volume solo considerando sei o sette città. Da

noi, tolte Milano, Roma e Torino non abbiamo gigantesche aree metropolitane. Elemento che, unito a conformazione e densità, contribuiscono a far lievitare il costo della logistica: per raggiungere il cliente finale ad esempio in un paese su una delle due isole, il viaggio delle merci è tutt'altro che semplice da gestire".

Qual è infine sul piano organizzativo la caratteristica peculiare di CEVA in Italia?

"Una forte attenzione alla sostenibilità e quindi alla green logistics - conclude Giuseppe Chiellino - e l'attenta gestione dell'attività di trasporto con fornitori di cui garantiamo necessari pre requisiti. A differenza di Paesi quali Usa e Australia, la nostra flotta consta di una decina di mezzi. Ma abbiamo partner che ci garantiscono la presenza ovunque sul territorio e la massima attenzione al cosiddetto 'ultimo miglio'. Spesso aziende familiari, magari poco strutturate, si rivelano solide e con forti potenzialità: in questi casi siamo noi a fornire loro la strumentazione necessaria per garantire la tracciabilità del prodotto che viaggia e la possibilità per loro d'interfacciarsi con il nostro sistema informatico, in modo da garantire al cliente gli standard di qualità CEVA dall'origine fino alla consegna al consumatore finale".

Che l'esperienza italiana in CEVA Logistics faccia scuola lo dimostra l'apertura della Città dell'Energia negli Emirati Arabi Uniti. L'hub, che copre una superficie di 27mila mq di magazzino e 10mila mq di spazio di cantiere, è strategicamente situato a Jebel Ali, Free Zone di Dubai, ed è completamente dedicato al deposito e movimentazione di prodotti petroliferi e di gas per il settore dell'energia. La piattaforma logistica all'av-

## FEDEX EXPRESS

Offensiva nel Sud Italia,  
apre la filiale di Palermo

CON LO SBARCO IN SICILIA RAGGIUNTO IL NUMERO DI 24 FILIALI APERTE IN SOLI DUE ANNI E MEZZO. "SEDI TRIPLICATE PER SUPPORTARE IN MODO ANCORA PIÙ EFFICACE I CLIENTI, IN PARTICOLARE LE PICCOLE E MEDIE IMPRESE", HA DICHIARATO RENATO CARRARA, MANAGING DIRECTOR E GENERAL MANAGER.

NILS RICKY  
MILANO

FedEx Express rafforza la presenza nel Sud Italia e sbarca in Sicilia con l'apertura di una filiale operativa a Palermo che si va ad aggiungere alle altre 23 filiali aperte in tutto il paese negli ultimi due anni e mezzo: dal 2012 FedEx ha più che triplicato le sedi in Italia. "Abbiamo intenzione - ha detto Renato Carrara, Managing Director e General Manager di FedEx Express in Italia - di supportare ancora più efficacemente i nostri clienti in Sicilia, in particolare le numerosissime piccole e medie imprese, nell'internazionalizzazione del business. Offrendo loro le nostre competenze locali combinate alla nostra rete globale li aiuteremo a raggiungere quest'obiettivo. La buona notizia per i clienti in Sicilia è che possono beneficiare di collegamenti ancora più veloci, con consegne in soli uno o due giorni lavorativi ai paesi che rappresentano il 90 per cento del PIL mondiale". L'investimento nella zona di Palermo, con cinque nuovi collaboratori direttamente assunti, fa parte di uno sviluppo più ampio e

di un piano di investimenti che FedEx Express ha messo in atto in Italia da ottobre 2011. Da allora, FedEx è cresciuta in modo significativo con l'inserimento di oltre 270 nuovi collaboratori: un investimento forte in un mercato tutt'altro che facile. Quali sono le previsioni a medio termine per il mercato del

trasporto veloce? "All'interno di un contesto economico globale ancora in contrazione - ci ha risposto Carrara - FedEx è andata in totale controtendenza rispetto all'andamento della crisi nazionale italiana, investendo nell'espansione del network e della flotta, aerea e terrestre. Nel medio termine ci confi-



Renato Carrara, Managing Director e General Manager di FedEx Express in Italia

gurere con maggiore chiarezza non tanto come fornitori di servizi ma piuttosto

come partner per soluzioni in grado di far circolare le spedizioni tra le frontiere in

modo più rapido e affidabile, con riduzione dei costi per i clienti e una catena di distribuzione ancora più efficiente. Abbiamo la capacità di trasferire, a chi non ha al proprio interno una divisione dedicata a logistica e trasporti, conoscenza approfondita dei territori, competenza in materia doganale e capillare rete di contatti e relazioni che consentono di dialogare rapidamente con tutti gli attori principali del mercato. Siamo in grado di indicare alle PMI e di dare risposte su come affrontare le principali problematiche ad esempio su limitazioni normative, aspetti doganali e fiscali. Questo è il nostro valore aggiunto: lavorare costantemente per permettere ai clienti di trarre vantaggio dal potenziamento dell'accesso ai mercati". Com'è composta l'attuale rete via terra di FedEx? E in atto un piano di rimodernamento della flotta o se ne prevede l'avvio? "La flotta dei nostri veicoli - ha risposto in conclusione il General Manager FedEx Italia - è all'avanguardia con mezzi al top di gamma, furgoni principalmente Euro 5 e a impatto ambientale bassissimo (metano) o addirittura nullo (elettrici). Dobbiamo essere in grado di effettuare ritiri e consegne in aree urbane con precise limitazioni alla circolazione e per questo motivo siamo da sempre attivi nella concertazione con le amministrazioni locali per la promozione di pratiche volte a incremento dell'efficienza operativa e controllo delle emissioni. In un contesto di sistema razionale e smart della distribuzione urbana delle merci, i vantaggi sono molteplici e su più fronti: recupero di efficienza operativa per noi, maggiore velocità di risposta per il cliente, riduzione dell'impatto sul traffico cittadino".

## OBIETTIVO: SUPERARE GLI OSTACOLI BUROCRATICI

## CONSEGNE ESPRESSO E VASTA GAMMA DI SERVIZI

Come per tutte le altre filiali che operano in Italia, la nuova sede di Palermo - che si trova in Strada Nazionale SS113 km 291 a Cini - offre una vasta gamma di servizi, inclusi consegne espresso next-business-day da e per l'Europa (FedEx International Priority) e servizi economy a prezzi competitivi in 2-5 giorni (FedEx International Economy) in tutto il mondo. Tutti i servizi sono disponibili per importazione e esportazione, sia per documenti sia per spedizioni più pesanti (fino a 68 kg). Ma quali sono le esigenze che vanno a soddisfare le filiali di Palermo e le ultime aperte in Italia? "Dal 2009 - ha risposto Renato Carrara, Managing Director Operations Southern Europe di FedEx - per ovviare ai cali dei consumi interni, le aziende italiane hanno dovuto forzatamente intraprendere un percorso verso l'internazionalizzazione del business: di conseguenza si è reso da subito evidente che la nostra consulenza e i nostri servizi fossero imprescindibili rispetto ai nuovi obiettivi strategici e tattici. I corrieri espressi come noi sono veri e propri supporter delle microeconomie locali in crisi che, grazie a loro, possono diminuire immobilizzazioni e destinazioni di superficie destinate alle scorte. Le esigenze che ci hanno porta-

to ad aprire 24 nuove filiali in tutta Italia si esplicano proprio in questo quadro: maggiore distribuzione sul territorio delle filiali comporta miglioramento dell'efficienza logistica dei clienti come leva competitiva dell'impresa. Il nostro ruolo è favorire il commercio internazionale, e quindi l'economia del paese, anche contribuendo alla semplificazione dei processi amministrativi e burocratici: ne è esempio la sperimentazione cui abbiamo preso parte allo scalo di Malpensa, lo Sportello Unico Doganale, il processo di semplificazione doganale promosso dal Ministero dell'Economia e attuato dall'Agenzia delle Dogane. Questa sperimentazione ha portato a semplificazione e digitalizzazione di un processo fino a questo momento complesso, consentendo un risparmio del 70 per cento delle tempistiche d'importazione di alcune categorie merceologiche: ieri tre giorni mentre oggi parliamo di sette ore lavorative. Si tratta di un importante traguardo soprattutto in vista di Expo 2015, vetrina nella quale l'Italia avrà l'opportunità di presentare a tutto il mondo un sistema competitivo in grado di assicurare qualità dei controlli, efficienza, tutela delle persone e dei prodotti nei tempi corretti".

MAX CAMPANELLA  
HOUSTON

CEVA Logistics ha annunciato la nomina di Brett Bissell a Chief Operating Officer Contract Logistics. Come membro del consiglio di amministrazione riporterà direttamente al Ceo di CEVA, Xavier Urbain. Bissell è entrato in CEVA nel 2011 come Vicepresidente Esecutivo per l'America Latina, occupandosi delle operazioni in quest'area, dove ha costruito una squadra solida, capace di accrescere il business e migliorare le prospettive di CEVA nel Paese. Dirigente esecutivo con oltre 20 anni di esperienza internazionale, ha ricoperto posizioni dirigenziali in diverse aziende. È stato Vice Presidente e Country Manager per il Brasile di Flextronics International, azienda in cui ha ricoperto anche la posizione di General Manager a Nagoya, in Giappone. In precedenza ha svolto ruoli operativi in Qualcomm, Motorola e Toshiba. Come Chief Operating Officer Contract Logistics sarà responsabile delle strategie, dei processi, degli obiettivi e della crescita del ramo Contract Logistics di CEVA a livello globale. "La storia di successi di Brett, unitamente alla sua esperienza presso CEVA e altre grandi aziende - ha affermato il Ceo di CEVA, Xavier Urbain - gli ha permesso di sviluppare un'eccellente cono-

## CEVA LOGISTICS

Crescita globale  
affidata a Brett Bissell

IL NUOVO CHIEF OPERATING OFFICER È MEMBRO DEL CONSIGLIO DI AMMINISTRAZIONE E RIPORTERÀ DIRETTAMENTE AL CEO XAVIER URBAIN CHE DICHIARA: "CON LUI AL TIMONE L'ESPANSIONE CONTINUERÀ".



Brett Bissell, Chief Operating Officer Contract Logistics di CEVA Logistics

scenza del settore della Contract Logistics, sia lato fornitore che lato cliente. Con lui al timone, il già solido ramo della Contract Logistics di CEVA si espanderà ulteriormente al fine di offrire un'esecuzione impeccabile delle operazioni e continuare a soddisfare le esigenze dei nostri clienti a livello globale". Laureato in ingegneria elettronica all'Union College di Schenectady di New York, Bissell ha conseguito un MBA al Massachusetts Institute of Technology (MIT) Sloan School of Management e un Master of Science in ingegneria elettronica (MSEE).

Contestualmente CEVA Logi-

stics ha annunciato l'ampliamento della collaborazione con Ford Motor Company. CEVA fornirà la logistica dei trasporti in entrata per il nuovo Centro di Distribuzione Coldwater di Ford, a Coldwater, nel Michigan. CEVA ha servito Ford come fornitore di trasporto per più di 20 anni. Le attività di trasporto di CEVA saranno basate in varie località del Michigan con ritiro e consegna al Coldwater ODC. "È un privilegio enorme per CEVA - ha detto Kerry Zielinski, Vice Presidente di CEVA di Business Development con Ford per le Americhe - contribuire a sostenere l'espansione di questo nuovo impianto Ford. Siamo orgogliosi e entusiasti di ricevere questo premio di attività da uno dei nostri clienti globali più grandi. La crescita del nostro cliente del settore Automotive ha alimentato l'espansione e la leadership di mercato della nostra azienda nel settore".

"Il nostro obiettivo ogni giorno - ha dichiarato Jim Barnett, Vice President del Business Development per il settore Automotive nelle Americhe - è fornire operazioni efficienti e convenienti che servono obiettivi di business dei nostri clienti. Apprezziamo la fiducia e l'impegno che Ford ha mostrato nel concedere a CEVA questo business e guardiamo avanti per contribuire al successo dell'operazione".



TNT EXPRESS ITALY

# Lo shopping? A Milano è "elettrico"

EMANUELE GALIMBERTI  
MILANO

Milano è una delle capitali dello shopping mondiale e, per mantenere questo status che non è inamovibile ma anzi estremamente contendibile, i suoi flagship stores ambiti dagli "shopaholic" di tutto il pianeta devono continuamente perfezionare il servizio offerto ai clienti.

E se da tempo esiste il personal shopper, non potevano mancare le "personal deliveries": per questo è stato chiesto agli Special Services di TNT Express Italy da alcuni tra i più noti flagship store del Quadrilatero della Moda milanese lo sviluppo di un concept davvero unico: quello del "fattorino fiduciario" per consegne shop to shop e shop to customer, naturalmente in modalità totalmente green e con tempi di consegna che non superano i 30-40 minuti. Un plus che TNT Express offre grazie a Glamour-Eworker, mini-van elettrico distribuito dal Gruppo Movincar di Leini, in provincia di Torino, che si muove silenzioso e pulito tra le vie dello shopping e i grandi alberghi milanesi, e che effettua quotidianamente consegne ad

hoc per i migliori clienti, sgravati dal volgare e pesante fardello del trasporto di pacchi e pacchettini.

Glamour-Eworker ha portata di 850 kg e capacità di carico pari a 3,5 m3: il suo utilizzo è previsto anche nei week end e in orari pre-serali, vale a dire nei tradizionali "peak pe-

riod" dello shopping e non vi sono problemi di autonomia, in quanto questo piccolo van può percorrere con un "pieno" 110 km ed è comunque possibile ricaricarlo attraverso le colonnine messe a disposizione dal Comune di Milano all'interno dell'Area C. "Glamour" è un esempio dell'im-

pegno di TNT nello sviluppo di soluzioni logistiche dedicate all'ultimo miglio, in particolare è la traduzione pratica del concetto di "bundling", ovvero del consolidamento di più spedizioni in un unico ca-

nale di consegna.

Per adesso il servizio è in fase di test: dopo il periodo estivo, sulla base dei dati raccolti, verranno decise le modalità di utilizzo definitivo. "Le dimensioni di Glamour, più contenute rispetto a un van tradizionale - ci ha spiegato Stefania Pezzetti, Operations Director di TNT Express Italy - consentono un'estrema maneggevolezza di guida e permettono di avere molte più op-

un'esigenza particolare: assicurare il rifornimento shop to shop in real-time in caso di necessità: ad esempio, se un certo tipo di borsa è richiesto da un cliente, non è presente nelle store ma lo è in un altro punto vendita del Gruppo, ecco l'intervento di Glamour per colmare la "lacuna" in pochi minuti".

"Normalmente, in casi come questo, gli shop ricorrevano a un taxi o all'impiego di

VERE E PROPRIE "PERSONAL DELIVERIES" QUELLE DEL MINI-VAN ELETTRICO GLAMOUR-EWORKER DA 3,5 M3 DI CAPACITÀ DI CARICO E 850 KG DI PORTATA: SI MUOVE SILENZIOSO E PULITO TRA LE VIE DEL CENTRO DEL CAPOLUOGO MENECHINO EFFETTUANDO CONSEGNE AD HOC PER I CLIENTI DELLA MODA.

portunità per la sosta del mezzo senza intralciare il traffico. Il veicolo dispone comunque di una discreta capacità di carico alla quale si abbinano i vantaggi del mezzo elettrico, tra i quali la libertà di circolazione in qualunque zona della città".

Quali sono gli obiettivi e quali le aspettative sul progetto Glamour-Eworker? "Per adesso - ha aggiunto Pezzetti - il mezzo è in fase di test ed estende il modello di green supply chain denominato "bundling" già in essere all'interno della filiera logistica del Gruppo Kering, cui assicuriamo rifornimenti con van elettrici e con mezzi a metano. Questo mezzo risponde a

una persona che fisicamente andava da un negozio all'altro. Si tratta chiaramente di soluzioni di ripiego: in questo caso si può offrire al cliente la certezza della presenza costante di una "navetta" sempre pronta a intervenire, anche in caso di consegne a domicilio, anch'esse molto richieste dai clienti del fashion. Il test serve proprio a "tarare" il servizio offerto da Glamour-Eworker, a misurare tempi di risposta e carico di lavoro e definire il perimetro d'impiego. I primi risultati sono incoraggianti e, se tutto andrà come crediamo, presto Glamour potrà diventare un nuovo punto di eccellenza nel servizio offerto ai clienti del fashion da TNT".

IN ITALIA CIRCOLANO 60 UNITÀ DI MEGA E-WORKER

"ENTRO DUE ANNI LA PROSPETTIVA È IL RADDOPPIO DELLE VENDITE"

Resistenza, cabina spaziosa (1.200 mm di larghezza) e con ampia visibilità e una valida strumentazione di bordo, e-Worker è il gioiello della marca francese Mega, azienda che produce 11 mila veicoli l'anno con 250 dipendenti, due fabbriche, cento milioni di euro di turnover e un'attività iniziata nel lontano 1975.

"Il nostro veicolo - ci ha spiegato Riccardo D'Ercoli, Key Account della Divisione veicoli elettrici di MVC Movincar, distributore esclusivo per l'Italia dei veicoli Mega - si rivolge a tutti i soggetti pubblici e privati che gestiscono servizi quali consegna delle merci, raccolta dei rifiuti, manutenzione stradale e parchi e giardini e tutti quei piccoli trasporti e spostamenti di merci che si svolgono all'interno dei centri sto-

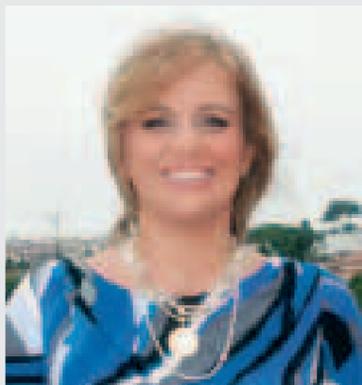
rici senza limitazioni di traffico e orari. Abbiamo già distribuito oltre 60 veicoli in Italia con prospettive di raddoppio del venduto entro due anni".

Mega e-Worker garantisce forza e tenuta di strada migliori rispetto ad altri design (ad esempio a telaio unico), ottima stabilità grazie alla migliore distribuzione dei pesi (pacco batterie centrale) e resistenza in tutte le componenti: chassis a gabbia in acciaio ad alta resistenza con trattamento anticorrosione per cataforesi; cabina a struttura rigida in alluminio con protezione posteriore; porte a struttura rigida in alluminio con barra di sicurezza; parte anteriore in fibra di poliestere; paracabina con ABS rinforzato e barre paraincastro.

SI ALLARGA LA FLOTTA GREEN DEL GRUPPO KERING

DA OLTRE UN ANNO VEICOLI ELETTRICI NELLA FILIERA LOGISTICA

Con Glamour-Eworker TNT Express Italy aumenta la flotta green attiva nel centro storico di Milano, dov'è operativa da oltre un anno una flotta di mezzi elettrici impiegati nella filiera logistica del Gruppo Kering assicurando rifornimenti a impatto zero a una decina tra i più esclusivi shop milanesi. Il servizio, denominato "High Street Fashion", offre il trasporto delle merci tramite van "a emissioni zero" dai cancelli del maxi impianto TNT "Milano Mega" di Peschiera Borromeo, adiacente all'aeroporto di Linate, verso i flagship store del Gruppo. La supply chain green è completata da due mezzi a metano che riforniscono i flagship store situati fuori Milano e per gestire le prese dagli artigiani lombardi che fabbricano i prodotti



Stefania Pezzetti, Operations Director di TNT Express Italy

"pure made in Italy" per il Gruppo. Molti mezzi elettrici di TNT Express sono già attivi all'interno delle vie dello shopping cittadino delle principali realtà europee, e nel nostro paese TNT Express Italy sta testando o implementando diverse soluzioni di consegna "green" all'interno del cosiddetto "ultimo miglio" attraverso l'impiego, ad esempio, di tricicli elettrici, o sviluppando soluzioni che concentrano in un unico punto diverse consegne, risparmiando viaggi e quindi emissioni nocive, come 400 postazioni automatizzate denominate "locker" che saranno attive entro fine anno nelle principali città italiane.

"L'abbattimento dei costi del carburante e la possibilità di circolare ovun-

que senza inquinare - dichiara Stefania Pezzetti, Operations Director di TNT Express Italy - sono due grandi plus della trazione elettrica nella distribuzione delle merci. Per contro, ci sono problemi legati alla ridotta autonomia, alla scarsa diffusione delle colonnine di ricarica, presenti solo in alcune città e ai costi di acquisto, ancora troppo elevati. Problemi noti e non insormontabili: noi di TNT crediamo che il trasporto sostenibile sarà dato dalla combinazione tra l'ottimizzazione dei processi operativi, la realizzazione di modalità innovative di distribuzione nell'ultimo miglio (i locker, il mobile depot, ecc.) e l'utilizzo di tecnologie di propulsione non inquinanti. Il futuro è già delineato, e noi stiamo andando in questa direzione".

# Intervista

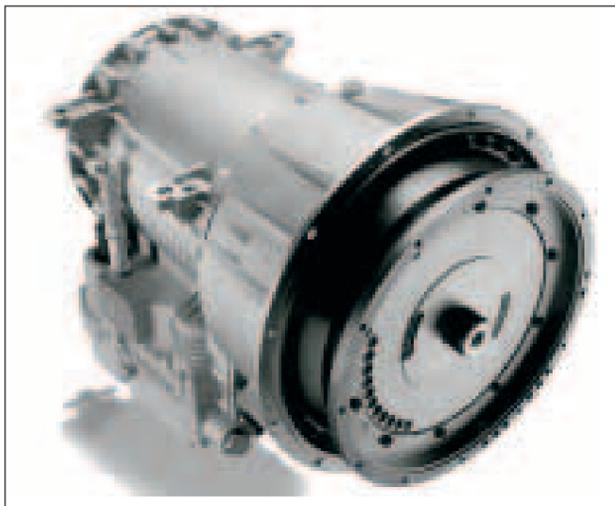
Manlio Alvaro, Direttore Marketing EMEA Allison Transmission

## “Massima qualità al servizio di truck e bus”

MAX CAMPANELLA  
TORINO

Oggi principale costruttore mondiale di trasmissioni completamente automatiche per veicoli commerciali medi e pesanti, veicoli tattici militari e sistemi a propulsione ibrida per autobus urbani, quella di Allison Transmission è una storia quasi centenaria (nel 2015 compirà il secolo di vita) tutta basata su passione e entusiasmo. Passione e entusiasmo che dal fondatore, James Allison, viene trasmessa a ingegneri, progettisti e manager che, tutti i giorni, lavorano a idee innovative.

Uno spirito di entusiasmo che ritroviamo in Manlio Alvaro, classe 1967, dall'inizio di quest'anno Direttore Marketing EMEA di Allison Transmission. Torinese di nascita e per formazione - nel capoluogo piemontese ha studiato al liceo scientifico e si è laureato al Politecnico, nel 1994, in Ingegneria elettronica - Alvaro è arrivato in Allison dopo una prima esperienza in un'azienda francese operativa nel settore dei gas tecnici e medicali, che lo portava a occuparsi di forniture soprattutto ospedaliere in qualità di Responsabile tecnico commerciale. L'approdo nel settore automotive inizia con il Gruppo Delphi Automotive: ed eccolo, l'ingegner Alvaro, occuparsi di controlli per i sistemi di ritenuta (cinture di sicurezza e airbag) presso la divisione Delco Electronics System, un'attività svolta con pas-



La Serie 3000 per veicoli medi e pesanti è dotata di comandi elettronici avanzati che offrono cicli di lavoro efficienti.

sione. Che da lì a quattro anni lo ha portato in Allison Transmission, dove con il passare degli anni si è distinto e, soprattutto, è riuscito a sprigionare tutte le energie e l'entusiasmo per un settore che innanzitutto lo affascina.

“È vero. Qui in Allison - ammette Alvaro, che incontriamo nell'ufficio di Torino “di passaggio” nei suoi transfer europei - l'entusiasmo viene ripagato, del resto è con entusiasmo che operiamo un po' tutti in azienda. In Allison, ho iniziato nell'assistenza al cliente, come Service Manager per l'Italia e Spagna, e quell'esperienza mi ha consentito per

la prima volta d'interfacciarmi con i nostri distributori e clienti. Successivamente ho ricoperto la carica di Account Manager responsabile per la Perlini International e il Gruppo Iveco ed Iribus, avendo come interlocutori principali i loro uffici Acquisti e Prodotto. Nel 2006 sono passato al ruolo operativo nel Marketing ed eccomi oggi a capo della Direzione Europea. Orgoglioso? Sì, di far parte di un'organizzazione leader mondiale nella produzione, progettazione e commercializzazione di cambi completamente automatici”.

Qual è il segreto del successo

di un'azienda che viaggia ormai verso il secolo di vita? “L'obiettivo - risponde Manlio Alvaro - è sempre lo stesso sin dalle origini. ‘Qualunque cosa esca da questa officina portando il mio nome deve garantire la massima qualità possibile’, questo capeggiava su una targa affissa sulla parete dell'officina di James A. Allison, il fondatore della nostra azienda. Questo punto fermo è tale sin dal 1915”.

In un secolo, di acqua sotto i ponti ne è passata. Nel 1928 Allison è entrata nel pianeta General Motors e nel 1946 nel settore delle trasmissioni per veicoli commerciali. Da quel momento la crescita è stata globale, con uffici regionali ormai presenti in Sud America, Europa e Cina.

Il quartier generale e sito di produzione principale resta quello di Indianapolis, negli Stati Uniti, al quale si aggiunge una fabbrica in Ungheria per la gamma di cambi medi e pesanti e quella di Chennai, in India, per le gamme più leggere”. La rete di uffici commerciali è oggi capillare. In Europa, Medio Oriente ed Africa (EMEA) il coordinamento è affidato all'ufficio olandese, a Sliedrecht, ma Allison ha uffici commerciali e rappresentanza in molti Paesi di questa regione, tra i quali ci sono Italia, Francia e Gran Bretagna, Spagna, Ungheria, Svezia, Russia, Turchia.

In Italia è operativa la sede Allison Transmission a Torino, mentre la rete di assistenza e di-



Manlio Alvaro, classe 1967, è dall'inizio del 2014 Responsabile Marketing EMEA di Allison Transmission

stribuzione è affidata in esclusiva a Ofira Italiana con impianto a Gussago, alle porte di Brescia. “Siamo anche presenti - prosegue il manager Allison - in Sud Africa e Emirati Arabi, a Dubai, dove recentemente è stato inaugurato il primo centro di distribuzione di completa proprietà Allison, sorto per supportare la nostra crescita in Medio Oriente. Nel mondo, Allison ha oltre 1.400 distributori e concessionari pronti a prendersi cura dei clienti ovunque essi operino”. Fiore all'occhiello ed elemento chiave nelle attività dimostrative in Europa, nel 2012 è stato inaugurato in Ungheria l'ACE Center, laddove ACE sta per Allison Customer Experience. “Quest'impianto - precisa Manlio Alvaro - è contiguo al nostro sito produttivo ungherese e a disposizione di eventuali clienti che vogliono conoscere da vicino gli standard di qualità nella produzione, conoscere la nostra storia e non solo: poiché crediamo che nulla sia meglio di provare in prima persona veicoli equipaggiati con i nostri prodotti per testarne qualità, prestazioni e benefici, i clienti vengono invitati a un vero e proprio test drive o, meglio, una Drive Experience, dove possono guidare camion e bus allestiti con trasmissioni completamente automatiche Allison. L'ACE Center è dotato di un circuito on e off-road che consente al visitatore di guidare un veicolo commerciale in ogni situazione, simulando cicli urbani ma anche condizioni fuori strada estreme, avendo sempre un autista professionista al proprio fianco”.

E veniamo ai prodotti. Qual è la caratteristica che consente alle trasmissioni Allison di essere così competitive su un mercato difficile quale quello dei veicoli da lavoro? “Allison - risponde il Responsabile Marketing EMEA - porta in campo un prodotto premium, la cui qualità è certificata dai numeri: lo scorso anno abbiamo raggiunto un traguardo importante, sei milioni di trasmissioni prodotte. Allison produce solo trasmissioni completamente automatiche e dotate di convertitore di coppia, diverse da cambi robotizzati o automatizzati che dir si voglia, che invece impiegano frizioni a secco. I nostri cambi sono anche, realmente, powershift e ciò garantisce trazione ininterrotta anche durante i cambi marcia, quindi efficienza. Sono questi, insieme a un'affidabilità e manovrabilità impareggiabili, i

nostri punti di forza ma anche i fatti con i quali siamo pronti a rispondere ai pregiudizi che ancora esistono nel mercato. Spesso si teme che un mezzo allestito con un cambio automatico perda in efficacia e in sostenibilità nei consumi: nel caso di una trasmissione completamente automatica Allison questo non è vero e siamo pronti a far sì che gli operatori provino loro stessi (in Ungheria per esempio) il reale valore dei nostri prodotti”.

Quali sono le Case costruttrici che equipaggiano i loro mezzi con trasmissioni Allison? “Forniamo i nostri prodotti - prosegue Manlio Alvaro - a oltre 300 costruttori di veicoli commerciali in tutto il mondo. In Europa operiamo con tutti i maggiori costruttori e così nelle Americhe, in Asia ed Australia. Ovviamente, negli Usa Allison è marchio popolare, sinonimo di un prodotto di qualità diffuso e conosciuto. Nel resto del mondo un po' tutte le principali Case propongono come optional le nostre trasmissioni”.

Dal punto di vista delle vendite quali sono i settori che danno le maggiori soddisfazioni in termini di volumi? “La nostra presenza in Europa - risponde il Direttore Alvaro - è particolarmente forte nel settore della raccolta rifiuti e delle municipalizzate, dove i frequenti start-&-stop e le necessità di manovra rendono la soluzione Allison indispensabile per un lavoro celere e preciso: le più grandi flotte europee di questo settore utilizzano cambi Allison. Stessa presenza importante registriamo nel settore antincendio, nel quale i nostri cambi sono riconosciuti per prestazioni e affidabilità. Siamo presenti nel settore del trasporto pubblico, in Gran Bretagna per esempio, segmento che sta diventando per noi rilevante anche in Turchia e Russia. Ancora, Sud e Nord Europa, incluse Francia, Spagna Svezia, riconoscono i vantaggi offerti dai cambi Allison nella distribuzione merci e del freddo. Allison ha un'esperienza di oltre 60 anni nel movimento terra, e in questa missione operiamo in tutto il mondo. In Italia penso soprattutto a mezzi pesanti e dumper rigidi di Astra e Perlini. Dai veicoli leggeri al settore militare e servizi gravosi: laddove si richieda alta qualità gli operatori riconoscono il valore di un Allison. In Italia siamo un brand popolare nelle missioni più severe e nelle maggiori municipalizzate”.

### LA GAMMA PARTE DALLA SERIE 1000 PER I VEICOLI LEGGERI

## RENDERE IL LAVORO PIÙ SEMPLICE E PROFITTEVOLE

Da quasi un secolo Allison Transmission progetta e produce trasmissioni completamente automatiche in grado di offrire prestazioni eccellenti, nonché durata e affidabilità impareggiabili. Che si tratti di raccolta dei rifiuti, distribuzione, estrazione mineraria o scuolabus, Allison propone una gamma di trasmissioni completamente automatiche e sistemi a propulsione ibrida per veicoli commerciali utilizzabili nelle città e aree rurali in un'ampia gamma di applicazioni. “I nostri modelli stradali - illustra Manlio Alvaro, Responsabile Marketing EMEA di Allison Transmission - partono dalla Serie 1000/2000, progettata per veicoli commerciali leggeri impiegati in applicazioni stradali e trasporto pubblico, e arrivano alla Serie 4000 per i veicoli pesanti rigidi. La Serie 1000 è dotata di prese di forza (PTO) azionate dalla turbina e posizione di parcheggio. La Serie 2000 prevede fino a sei velocità di marcia con overdrive ed è disponibile per motorizzazioni con una potenza fino a 300 cv. In Italia ad esempio la Serie 1000/2000 di Allison è opzionale sulla gamma Eurocargo”.

Salendo nella gamma si raggiunge la fascia mid-size, ovvero la Serie 3000, progettata per veicoli commerciali medi e pesanti e pensata per adattarsi e operare in modo efficiente in svariate condizioni. “Come tutte le altre trasmissioni stradali Allison, la Serie 3000 - spiega Manlio Alvaro - è dotata di comandi elettronici avanzati di quinta generazione che offrono cicli di lavoro efficienti. Il rallentatore integrato sull'uscita della trasmissione garantisce una migliore frenata e riduce l'usura dei freni. I rapporti di trasmissione corti e lunghi e una potenza fino a un massimo di 450 cv rendono queste trasmissioni veri e propri sistemi di prim'ordine. Con fino a sette velocità, overdrive e predisposizioni per due prese di forza azionate dal motore, la Serie 3000 è costruita per rendere i veicoli medi e pesanti più efficienti e maneggevoli. In Italia, il costruttore nazionale di veicoli commerciali la offre negli Eurocargo più pesanti e sugli Stralis”.

A salire, la gamma propone la Serie 4000, progettata per consentire ai veicoli pesanti di operare in modo dolce ed efficiente, con una potenza massima di 700 cv e anche questa con fino a sette velocità disponibili, overdrive ed inoltre una seconda retromarcia. “La Serie 4000 - precisa il manager torinese - è costruita per assicurare produttività e affidabilità

anche in condizioni di operazione estreme. Le sue predisposizioni per prese di forza azionate dal motore contribuiscono ad agevolare l'installazione di attrezzature speciali. Anche la Serie 4000 offre il rallentatore integrato sull'uscita della trasmissione opzionale, che garantisce una migliore frenata e riduce l'usura dei freni. Oltre la 4000 troviamo le Serie 5/6000, 8000 e 9000, trasmissioni Off-Highway progettate per soddisfare le più gravose condizioni di esercizio mobili e stazionarie. La Serie 8000 è utilizzata con motori che richiedono fino a 1.200 cv di potenza, ad esempio negli impianti di pompaggio e frantumazione per giacimenti di petrolio, su autocarri fuoristrada e argani per torri di perforazione e gru. Con sei marce avanti e una retromarcia, un retarder idraulico opzionale e predisposizioni per due prese di forza, la Serie 8000 assicura massimi risultati in termini di durata, produttività e sicurezza. La Serie 9000 è progettata per applicazioni che richiedono motorizzazioni fino a 2.600 cv di potenza.”



AD ALLISON TRANSMISSION IL PREMIO ALL'INNOVAZIONE TECNOLOGICA 2014

# Fuelsense vince la sfida del risparmio energetico

LINO SINARI  
MADRID

Alla Giornata sull'efficienza, la logistica e la sostenibilità, organizzata dalla pubblicazione tecnica spagnola Logística Profesional, Allison Transmission ha ricevuto il "Premio all'Innovazione Tecnologica 2014".

Allison è stata premiata per Fuelsense, nuovo pacchetto di software per efficienza nel consumo di carburante, che massimizza i benefici dei comandi elettronici di quinta generazione per le trasmissioni automatiche con convertitore di coppia, e consente risparmi sui consumi

fino al 20 per cento.

Fuelsense è in grado di regolare automaticamente la sequenza dei cambi e della coppia, massimizzando l'efficienza della trasmissione in funzione di carico, pendenza e ciclo di lavoro, senza rinunciare ai già noti vantaggi Allison: rendimento superiore, facile manovrabilità, affidabilità e costi di manutenzione ridotti.

La Giornata tecnica, intitolata "Come essere più produttivi ed ecologici con l'aiuto della tecnologia", ha riunito esperti del settore per analizzare soluzioni di sostenibilità nell'ambito della logistica. Nella sua

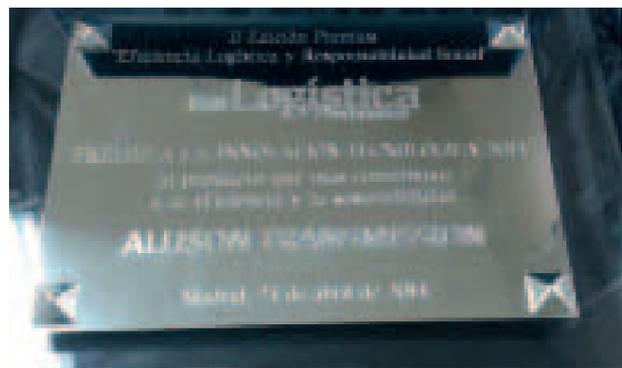
presentazione Eduardo Zapata, segretario generale di UNO (Organizzazione degli impres-

ri di logistica e trasporto), e direttore generale del Centro di Innovazione Tecnologica per la

Logistica e il Trasporto Merci su strada (CITET) ha sottolineato il contributo di Allison alla logistica urbana sostenibile. Trond Johansen, responsabile vendite di Allison Transmission Spagna ha ringraziato a nome di Allison per il premio a Fuelsense, lanciato ufficialmente a Indianapolis lo scorso aprile.

"I risultati iniziali delle prove comparative e delle si-

mulazioni - ha detto Trond Johansen - sono stati molto positivi. Fuelsense verrà ben accolto anche dai costruttori e dagli utilizzatori finali europei, poiché il suo utilizzo in una flotta di distribuzione, soggetta a costanti fermate e ripartenze e a picchi di accelerazione, può consentire importanti risparmi sui consumi. Per il settore della distribuzione, i vantaggi sono enormi perché il nuovo software consente di ridurre il consumo di carburante mantenendo alta la produttività".



Il nuovo pacchetto di software Fuelsense di Allison Transmission consente di ottenere risparmi sui consumi fino al 20 per cento.

## Cambi Automatici Allison. Efficienza nei consumi e maggiore produttività.

Una soluzione efficiente per sfruttare al meglio le proprie risorse nelle missioni urbane.

Trazione continua anche durante i cambi marcia per consumi ottimizzati e consegne puntuali.

Il convertitore di coppia per uno spunto maggiore ed una manovrabilità impareggiabile.

Minori sollecitazioni della meccanica del veicolo per l'abbattimento dei costi di manutenzione.



OTTIENI DI PIU' CON MENO



PER INFORMAZIONI: ALLISON TRANSMISSION EUROPE B.V.  
CORSO G. LANZA, 100 10133 TORINO

TEL.: 011 5363160 FAX: 011 5363164



www.allisontransmission.com

VDO

# Smartphone alleati del trasportatore

RISPONDENDO ALLE ESIGENZE DI UN MERCATO IN EVOLUZIONE VDO, AZIENDA DEL GRUPPO CONTINENTAL, HA ANNUNCIATO LO SVILUPPO DELLE PROPRIE APP RIVOLTE AL MONDO DEI MEZZI PESANTI. UNA SERIE DI AVANZATI STRUMENTI TECNOLOGICI UTILI PER IL CONTROLLO DEL TACHIGRAFO TRAMITE SMARTPHONE SONO ORA A DISPOSIZIONE DI CONDUCENTI E GESTORI DI FLOTTE.

FABIO BASILICO  
FRANCOFORTE

All'interno della Divisione Interior di Continental, la Business Unit CV & AM (Commercial Vehicles & Aftermarket) soddisfa i requisiti specifici di veicoli commerciali e speciali e del settore dei ricambi e accessori. Attraverso i marchi VDO, ATE e Barum, la Business Unit CV & AM offre prodotti elettronici, sistemi e servizi per



Michael Ruf, Capo della Divisione Commercial Vehicles & Aftermarket di Continental

veicoli commerciali e speciali, una vasta selezione di prodotti per officine specializzate e parti di ricambio per il mercato indipendente degli accessori e per il primo equipaggiamento anche su modelli non più in produzione. A Francoforte VDO, azienda leader nella produzione di tachigrafi digitali (DTCO) ha presentato una serie di interessanti novità: rispondendo alle esigenze del mercato ha annunciato lo sviluppo delle proprie App rivolte al mondo dei mezzi pesanti, strumenti tecnologici utili per il controllo del tachigrafo

tramite smartphone a disposizione di tutti i conducenti e i gestori di flotte. La connessione, tramite Bluetooth, dello smartphone al tachigrafo digitale avviene attraverso il DTCO Smartlink, ed è disponibile ora anche per iOS nella nuova versione "Pro", favorendo l'andamento di guida, rendendola rassicurante e confortevole. Le App di VDO sono tutte gratuite e disponibili per Android. "DriveTime" e "VDO Driver" supportano anche il sistema operativo iOS.

Il tachigrafo digitale DTCO di VDO, nella versione 2.0a, consente agli autisti di organizzare in modo ottimale i propri tempi di guida e di riposo. Grazie al VDO Counter, i conducenti possono conoscere le ore di guida rimanenti prima della sosta obbligatoria. "I tachigrafi digitali sono spesso installati in posizioni scomode per essere visualizzati dal conducente - ha spiegato Michael Ruf, Capo della Divisione Commercial Vehicles & Aftermarket di Continental - VDO ha avviato a questo limite sviluppando l'App 'VDO Driver' che, oltre a replicare i vantaggi del DTCO completo di menù e tasti sullo schermo dello smartphone, ha incluso la possibilità di visualizzare in tempo reale i tempi di guida e di riposo e i dati della Carta Conducente".

L'App "TIS-Web Fleet" è stata sviluppata da VDO per rispondere alle esigenze legate alla gestione delle flotte. È disponibile per tutti i clienti che già utilizzano TIS-Web - la soluzione di VDO per l'archiviazione e la valutazione dei dati tachigrafici di legge - e dispone di un sistema di messaggistica,



Lutz Scholten, Responsabile Divisione TTS di Continental

utile ed efficiente, per una comunicazione rapida e semplice tra gestori della flotta e autisti. A supporto dei Fleet Manager, per migliorare l'efficienza operativa in campo industriale, VDO ha anche sviluppato l'App "VDO Drive Time". Combinata al dispositivo di scarico dati da remoto, DLD, il Fleet Manager può comodamente consultare, tramite smartphone o tablet, la posizione di tutti i veicoli, le distanze percorse e la disponibilità di guida residua degli autisti.

C'è anche l'App "VDO Workshop", progettata e sviluppata da VDO per fornire un'agevolazione anche ai Centri Tecnici. Una soluzione semplice e snella, che consente alle officine di consultare le informazioni tecniche sul tachigrafo digitale in maniera rapida e agevole. "Originale novità nel portfolio delle App di VDO - ha aggiunto Michael Ruf - è TruckYa!, con la quale i conducenti possono segnalare i parcheggi liberi in una comunità virtuale di autisti rendendo la ricerca più rapida e sicura. Attualmente disponibile in



Germania, Austria e Svizzera, nel corso della restante parte dell'anno, la App verrà presentata in altre nazioni europee: Spagna, Francia, Regno Unito, Paesi Bassi e Italia. TruckYa! funziona anche in paesi stranieri e offre funzioni anche senza utilizzare il roaming dati. In assenza di connessione a internet, è possibile visualizzare tutte le aree di sosta disponibili, ma senza informazioni sulla disponibilità di posti".

A proposito di TIS-Web Fleet, la premessa è che VDO ha ampliato i servizi per la gestione flotta messi a disposizione dalla piattaforma online TIS-Web. Tre nuovi servizi sono nati per migliorare il monitoraggio dei conducenti e dei veicoli e favorire il rispetto della normativa vigente, servizi che permettono di migliorare la connessione tra azienda e autisti, semplificando la comunicazione e riducendo al minimo i tempi d'inattività, rendendo la flotta più efficiente. "L'obiettivo principale nell'introduzione di questi nuovi servizi TIS-Web è

creare maggiore efficienza - ha commentato Lutz Scholten, Responsabile Divisione TTS (Tachigrafi, Telematica e Servizi) di Continental - Le applicazioni ottimizzano i processi lavorativi nella flotta: in questo modo i veicoli sono utilizzati in maniera ottimale". Oltre all'App TIS-Web Fleet che pone in comunicazione diretta il gestore della flotta con gli autisti, consentendo uno scambio delle informazioni in tempo reale con prezioso risparmio di tempo (ad esempio, utilizzando le liste di controllo predefinite prima di iniziare a guidare, i conducenti possono effettuare i controlli previsti dal gestore della flotta), il TIS-Web Communicator consente la trasmissione diretta dei messaggi da TIS-Web allo smartphone del conducente mentre con TIS-Web Mapping è possibile conoscere lo stato dei veicoli, mostrando la loro posizione in tempo reale all'interno di TIS-Web. Per ottenere questo, i veicoli devono semplicemente essere dotati di un tachigrafo digitale VDO DTCO

(versione 1.3 o superiore) e del dispositivo Bluetooth DTCO SmartLink che trasmette i dati del conducente e altri dati in memoria dallo smartphone dell'autista a TIS-Web tramite l'App TIS-Web Fleet.

"L'App TIS-Web Fleet - ha detto ancora Scholten - permette al conducente di indicare il carico volumetrico del veicolo e inoltrare messaggi al gestore della flotta, allegando foto dimostrative dello stato del veicolo. Se sul veicolo è installato un tachigrafo digitale DTCO versione 2.0 o superiore, la funzione TIS-Web Mapping permette al Fleet Manager di visualizzare anche le ore di guida rimanenti giornaliere e settimanali degli autisti, il tutto dalla piattaforma TIS-Web".

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

## INTERVISTA

### LORENZO OTTOLINA: "IL FUTURO È SEGNATO DALL'INTEGRAZIONE TRA TACHIGRAFO E TELEMATICA"

Per capire la portata che avranno in Italia le novità introdotte da VDO abbiamo intervistato Lorenzo Ottolina, Responsabile Divisione TTS (Tachigrafi, Telematica e Servizi) di Continental Automotive Italia. "Il lancio ufficiale, che coinvolge anche l'Italia, degli strumenti tecnologici utili per il controllo del tachigrafo tramite smartphone a disposizione di tutti i conducenti e i gestori di flotte avverrà allo IAA di Hannover - afferma Ottolina - Il target a cui ci rivolgiamo sono principalmente gli autisti delle giovani generazioni che hanno una naturale dimestichezza con i nuovi mezzi di comunicazione e di connessione con il mondo. Disponibili per Android e iOS, le App VDO trasformano gli smartphone in veri e propri assistenti virtuali a supporto di autisti e fleet manager".

Una delle novità destinate a suscitare grande interesse nel mondo dei trasportatori e che sarà implementata in Italia entro fine 2014 è la APP TruckYa!. "Questa APP - dice Ottolina - permetterà ai conducenti di mezzi pesanti di accedere a una comunità virtuale dove visualizzare e condividere in tempo



reale le informazioni sulle aree di sosta autostradali. Gli utenti stessi sono l'elemento più importante di questo network che, condividendo le informazioni tramite smartphone sugli spazi disponibili, migliorano progressivamente il sistema e lo rendono più affidabile".

Su TIS-Web, la piattaforma online VDO ampliata con più servizi per la gestione della flotta e la comunicazione diretta tra azienda e conducente, Lorenzo Ottolina spiega che si tratta dell'applicativo più diffuso in Italia

per quanto riguarda la gestione dei dati di legge del tachigrafo e il monitoraggio di autisti e veicoli. "Ampliando il ventaglio di servizi disponibili nel portale TIS-Web - aggiunge il Responsabile Divisione TTS di Continental Automotive Italia - VDO ha fornito una soluzione pratica e funzionale per ottimizzare il controllo e la gestione della flotta. Anche questo dimostra che la strada per il futuro sarà segnata da una sempre maggiore integrazione tra tachigrafo e telematica, nell'ottica di migliorare e rendere più efficiente e profittevole, per tutti gli attori coinvolti, le attività di trasporto





MICHELIN

# Semirimorchi con i piedi per terra

CON L'ARRIVO DEL NUOVO PNEUMATICO MICHELIN X MULTI T PER SEMIRIMORCHI, I TRASPORTATORI CHE IMPIEGANO I LORO VEICOLI PRINCIPALMENTE IN AMBITO REGIONALE BENEFICIANO ORA DI UN EQUIPAGGIAMENTO COMPLETO CON LA GAMMA X MULTI. X MULTI T NELLA DIMENSIONE 385/65 R 22.5 SOSTITUISCE IL PNEUMATICO XTE 3 VENDUTO IN EUROPA IN OLTRE 4 MILIONI DI UNITÀ, DI CUI CIRCA 450MILA IN ITALIA.

resistenza al rotolamento (un guadagno di una lettera rispetto al pneumatico della generazione precedente) e nella frenata su bagnato e una sola onda con 69 dB nel rumore di rotolamento.

Per ottenere tutto questo sono stati determinanti l'impegno e gli investimenti destinati dal Gruppo Michelin al settore Ricerca e Sviluppo, in cui operano 6.600 specialisti in tre continenti per progettare e realizzare i pneumatici di oggi e domani. Basti pensare che il budget annuo dedicato a Ricerca e Sviluppo supera i 640 milioni di euro.

Entrando più nel dettaglio, sono diverse le principali innovazioni apportate dal pneumatico X Multi T: innanzitutto, l'ottimale aderenza longitudinale e trasversale su suoli asciutti e bagnati, determinata dal parti-

colare disegno scultura del battistrada che offre una buona evacuazione dell'acqua e un'usura regolare. Un elemento di indubbia importanza, tenuto conto che, secondo i test compiuti da Michelin, i pneumatici del semirimorchio contribuiscono per il 45 per cento alla frenata del convoglio a carico (trattore + semirimorchio). I quattro larghi e articolati canali longitudinali offrono un'efficace evacuazione dell'acqua per tutta la vita del pneumatico e il design dei canali e la loro lunghezza in termini di spigoli migliorano il comportamento sui fondi bagnati. La seconda innovazione riguarda la maggiore durata e i minori consumi, ottenuti grazie all'impiego di nuovi materiali: una nuova miscela per il battistrada riduce la resistenza al rotolamento e migliora la durata. Il materiale inno-

vativo, il "Carbion", deriva dall'utilizzo di nuovi componenti e da nuovi processi per la produzione delle mescole. La nuova miscela offre una buona resistenza alle torsioni che si determinano nelle manovre o nell'affrontare le curve strette, particolarmente significative sugli assali dei semirimorchi, permettendo di migliorare la durata dei pneumatici e il loro potenziale in termini di riscalpatura e ricostruzione. La terza innovazione chiama in causa il maggior rispetto per l'ambiente: Michelin X Multi T è fabbricato in stabilimenti del Gruppo Michelin in Europa, tutti certificati ISO 14001. Inoltre, il risparmio di carburante e la possibilità di riscalpatura e ricostruzione di questi pneumatici rappresentano notevoli vantaggi per il trasportatore. Grazie alla tecnologia Michelin, il tasso di

accettazione alla ricostruzione Michelin Remix per l'intera gamma X Multi arriva all'88 per cento. Ogni ricostruzione permette di risparmiare fino a 55 kg di materie prime.

Il 385/65 R 22.5 X Multi T è il secondo pneumatico Michelin a essere equipaggiato di serie con chip RFID "Radio Frequency Identification", un componente elettronico wireless che permette di identificare elementi specifici secondo un sistema standard, in modo da salvare e trasmettere i dati relativi. Grazie a uno scanner e un software RFID disponibili sul mercato, i clienti possono disporre di un sistema di tracciabilità dei propri pneumatici e ottimizzare la gestione degli stock e della relativa manutenzione.

Come si è detto, Michelin 385/65 R 22.5 X Multi T completa la gamma per l'impiego regionale X Multi. La gamma è in grado di assicurare una significativa riduzione del Total Cost of Ownership (TCO) garantendo: fino al 30 per cento di rendimento chilometrico in più per il trattore e fino al 15 per cento in più per il semirimorchio, la riduzione del consumo di carburante di 0,7 litri per ogni 100 km rispetto alla gamma precedente e fino a quasi il 90 per cento di tasso di ricostruzione. Motricità e aderenza sono assicurate in ogni condizione d'impiego e per tutta la vita del pneumatico: i pneumatici Front e Drive sono dotati di lamelle Delta, pozzetti TowerPump, lamelle a goccia d'acqua e doppia onda, quelli Front e Trailer presentano inoltre spalle più resistenti alle aggressioni e alle torsioni. Infine, le marcature M+S e 3PMSF (Three Peak Mountain Snow Flake), presenti su Front e Drive e quella M+S per il pneumatico Trailer.

PAOLO ALTIERI  
MILANO

Michelin amplia il raggio d'azione del trasporto regional completando la gamma dedicata X Multi con l'introduzione sul mercato del nuovo esemplare X Multi T per semirimorchi. Le parole chiave che qualificano il nuovo prodotto e tutta la famiglia X Multi è polivalenza e sicurezza su tutta la linea. Il nuovo X Multi T nella dimensione 385/65 R 22.5 sostituisce il pneumatico Michelin XTE 3 lanciato nel maggio 2007: un prodotto di successo, punto di riferimento del mercato con oltre 4 milioni di unità vendute in Europa tra pezzi nuovi e Remix, di cui circa 450mila in Italia.

La nuova offerta Michelin per semirimorchi presenta significativi miglioramenti nei settori chiave del trasporto stradale: la sicurezza del carico, la consegna delle merci nei tempi concordati e il controllo dei costi. I pneumatici di un autoarticolato utilizzano un terzo dell'energia del motore necessaria all'avanzamento del veicolo e sono responsabili della metà di questi consumi. I guadagni operativi determinati dal nuovo X Multi T sono considerevoli, grazie alla riduzione dei consumi di 0,7 litri/100 km (pari a un risparmio annuale di 1.000 euro per un autoarticolato che percorre 110mila km) e all'aumen-

to fino al 15 per cento della durata chilometrica. Inoltre, la marcatura M+S (Mud and Snow) permette al nuovo X Multi T di essere conforme alle direttive presenti in Norvegia, Turchia e Russia relative al trasporto nelle condizioni invernali.

Non è tutto perché Michelin X Multi T si posiziona tra i migliori prodotti del mercato nell'insieme dei tre criteri relativi all'etichettatura europea dei pneumatici: ottiene la nota B in



I pneumatici di un autoarticolato utilizzano un terzo dell'energia del motore necessaria all'avanzamento del veicolo e sono responsabili della metà di questi consumi. I guadagni operativi determinati dal nuovo X Multi T sono considerevoli, grazie a consumi ridotti e maggior durata.

## INTERVISTA

### MASSIMO LEONARDI: "X MULTI T È LA RISPOSTA GIUSTA PER LE FLOTTE"

Con la proposta X Multi T Michelin offre una soluzione efficiente per le flotte. Ne è convinto Massimo Leonardi, Marketing Director Linea Prodotto Autocarro di Michelin Italiana: "X Multi T per assale trainato introduce degli ottimi miglioramenti in quelli che sono i punti cardine del trasporto stradale, incidendo in maniera significativa sulla sicurezza del carico, la consegna delle merci nei tempi concordati e il controllo dei costi. Questo significa che è la risposta giusta per le flotte alla ricerca della massima produttività".

X Multi T è indicato per semirimorchi impiegati in molteplici e diverse attività di trasporto

con qualsiasi condizione meteorologica e nell'ambito di percorsi variegati: il 60 per cento su strade regionali o provinciali e il 40 per cento su strade nazionali o autostrade; occasionalmente, poi, compaiono strade non asfaltate. Le sollecitazioni sono frequenti in accelerazione e frenata e le percorrenze giornaliere variano da 100 a 700 km. "In un contesto di impiego regionale - aggiunge Leonardi - sul mercato del ricambio italiano, questa tipologia di pneumatici deteneva una quota del 15 per cento che nel 2013 è passata al 18 per cento". Oggi più che mai le attese delle flotte impegnate nel trasporto regionale sono di capitale importanza: riduzione del Total Cost of



Ownership, qualità e sicurezza del trasporto in abbinamento all'affidabilità della flotta, migliore redditività possibile delle risorse impiegate. "Sulla riduzione del TCO il nostro motto è 'Viaggiate di più consumando meno carburante' - dice ancora Massimo Leonardi - Con X Multi T è pos-

sibile ottenere fino al 15 per cento di chilometraggio in più e contemporaneamente la riduzione del costo chilometrico. Carbion, l'ultimo ritrovato di Michelin Durable Technologies, è un materiale innovativo che permette di aumentare considerevolmente la durata chilometrica grazie a una migliore resistenza all'usura. Sulla qualità e sicurezza del trasporto Michelin assicura la massima aderenza senza rischi. L'X Multi T presenta infatti un'eccellente aderenza longitudinale e trasversale su suoli asciutti e bagnati, è provvisto di marcatura M+S e assicura frenate efficaci con ogni condizione meteorologica e per tutta la vita del pneumatico".

Sul terzo punto, Leonardi spiega che la redditività delle risorse impiegate migliora grazie all'incremento del potenziale multivite del pneumatico. Ma non solo: con il Remix, le prestazioni sono uguali ai pneumatici Michelin nuovi con un risparmio però fino a 55 kg di materie prime. E riscalpito, il pneumatico prolunga la sua durata nel periodo in cui consuma meno carburante".



Alessandro De Martino, Ad di Continental Italia

tino - offrendo a chi trasporta per lavoro un elemento che sempre di più manca nella società contemporanea: la libertà di scelta. E lo fa - ha affermato il numero uno di Continental Italia - dando priorità al business. In un mondo sempre più competitivo, Continental guarda al futuro ponendosi un obiettivo ambizioso: offrire alle aziende di trasporto la libertà di scegliere i prodotti adatti alle proprie esigenze, limitando al massimo i condizio-

cento dei costi di gestione di una flotta di veicoli di trasporto sono una scelta determinante. Per questo motivo Continental sviluppa il ventaglio d'offerta più ampio e rilevante per operatori di flotte di veicoli pesanti con l'obiettivo di continuare la crescita, crescita geografica e di fatturato: il marchio Continental si sta diffondendo nel mondo e prevediamo di chiudere il 2014 con un fatturato globale che si attesterà attorno ai 35 miliardi di euro, due terzi

## CONTINENTAL TRUCK TIRES

## GENERAZIONE 3: PORTE

MAX CAMPANELLA  
MILANO

Il ritmo, il succedersi ordinato nel tempo di forme di movimento è stato protagonista della presentazione ufficiale della Generazione 3 di Continental: percussionisti e acrobati a ritmo di samba e musica afro brasiliana come intermezzo negli interventi di Alessandro De Martino, Amministratore Delegato di Continental Italia,

RITMO PROTAGONISTA ALLA PRESENTAZIONE UFFICIALE DEI NUOVI PNEUMATICI PER AUTOCARRI E AUTOBUS: TRA INTERMEZZI DI ESIBIZIONI DI PERCUSSIONISTI E ACROBATI I VERTICI ITALIANI DEL PRODUTTORE DI HANNOVER HANNO ILLUSTRATO I PUNTI DI FORZA DELLA GAMMA: "CHIUDEREMO IL 2014 CON NUMERI DA RECORD", HA ANNUNCIATO L'AMMINISTRATORE DELEGATO DI CONTINENTAL ITALIA ALESSANDRO DE MARTINO.

Daniel Gainza, Direttore Commerciale della Business Unit Commercial Vehicle Tires, e Marco Vellone, Direttore After Sales di Continental Italia. Lei, la Generazione 3 per il trasporto merci e per pullman e auto-

bus, era sempre protagonista: nelle relazioni del management così come nelle esibizioni degli acrobati, che la usavano come fulcro per volare da una parte all'altra delle sale dell'hotel Nhow. Anche questa cornice

scelta tutt'altro che a caso: un ambiente futuristico, dove ogni oggetto è un'opera d'arte protesa verso il futuro, perché con Generazione 3 "Continental Truck Tires si affaccia al futuro - per usare le parole di De Mar-

namenti tecnici".

Ogni azienda ha una propria identità, che si traduce in un peculiare approccio al mercato. "Anche i pneumatici - ha proseguito De Martino - influenzando direttamente il 45 per

dei quali provento da componentistica e primo impianto". Dato quest'ultimo di particolare importanza per il manager del produttore di Hannover. "È il segnale evidente - ha aggiunto l'Ad di Continental Italia - che stiamo raccogliendo i frutti della proficua collaborazione avviata con le Case costruttrici a tutto tondo. L'obiettivo è costruire insieme il futuro e noi vogliamo contribuire: siamo gli unici a lavorare su tutti gli

## INTERVISTA

## DANIEL GAINZA: "PER PULLMAN E AUTOBUS TANTE ESIGENZE, UN'UNICA SICUREZZA"

Conti Coach, Conti CityPlus, Conti Urban: una gamma progettata e dedicata al trasporto persone. Con la Generazione 3 Continental attua una nuova rivoluzione nel panorama delle proposte per il trasporto passeggeri: non più pneumatici da camion "adattati" a bus e pullman, bensì la prima gamma dedicata a questo segmento di mercato, una linea di prodotti pensata sin dalle origini per rispettare diversità e valore del trasporto persone.

"Finora - ha dichiarato Daniel Gainza, Direttore Commerciale di Continental Commercial Vehicle Tires, alla presentazione ufficiale della Generazione 3 - gli stessi pneumatici sviluppati e industrializzati per i camion venivano passati al segmento di autobus e pullman, con il risultato che a volte i clienti di questo segmento si trovano a sopportare delle situazioni di disagio: utilizzare un determinato pneumatico per poi cambiarlo nei mesi invernali, o tenere uno pneumatico per asse trattivo nonostante non ci si trovi bene in alcune situazioni o lo si trovi rumoroso o, ancora, difficile da gestire. Ebbene oggi, con Generazione 3, Continental propone una gamma di pneumatici specifici per i bus, fin dal primissimo momento pensati, progettati e sviluppati per gli autobus".

Ma come? In un momento di grandi contrazioni di mercato Continental investe in un settore, quale quello degli autobus, che vive una profonda crisi iniziata ben prima della crisi economica globale?



le? "Si tratta - ha precisato Daniel Gainza - di un mercato che sarà quantitativamente importante viste le tendenze demografiche in

Europa ma soprattutto in Cina dove nei prossimi anni nasceranno vere e proprie megalopoli grandi cinque volte Parigi: in ciascuna agglomerazione vivranno da 55 milioni fino a 80 milioni di persone che devono muoversi per andare al lavoro, recarsi in centro per commissioni o per fare la spesa o portare i figli a scuola. Come risultato, il trasporto urbano crescerà in maniera importante".

Quella di Continental negli autobus è una storia che risale addirittura agli anni '30 quando il produttore di Hannover sviluppava pneumatici per gli Omnibus. "Il settore del trasporto passeggeri - ha proseguito Gainza - ha esigenze diverse in fatto di pneumatici: la velocità di crociera è importante e influisce su temperatura, comfort, montaggio su tutti gli assi. La gamma della Generazione 3 propone ContiCoach, sviluppato non pensando solo alle strade europee e dedicato alle aziende che investono molto per presentare a clienti e passeggeri un mezzo coi fiocchi, dotato di alta tecnologia audio e video e di tutti i comfort possibili. Oggi tali aziende possono scegliere uno pneumatico sviluppato per loro. Al suo fianco in gamma troviamo CityPlus, dedicato a chi possiede pullman per trasporto scolastico ma che effettuano anche gite fuori porta e dagli pneumatici pretendono la massima flessibilità. Infine troviamo Conti Urban, evoluzione di un prodotto già noto e molto diffuso tra i produttori e i possessori di veicoli cittadini per trasporto urbano".

**LE INFORMAZIONI DIVENTANO GUADAGNO**

**CON CONTIPRESSURECHECK  
LE GOMME "PARLANO" TRA LORO**

In un mondo che avanza, in cui l'informazione è sempre più chiave del successo, anche la tecnologia entra nel pneumatico e nelle flotte per gestire le informazioni, renderle fruibili e tramutarle in vantaggio competitivo e quindi guadagno, perché ogni ottimizzazione di costo si traduce in guadagno concreto. ContiPressureCheck mette i pneumatici in comunicazione con il mondo circostante: si tratta di un sistema di misurazione della pressione montato direttamente all'interno del pneumatico; quando la pressione diminuisce, quest'ultimo è soggetto a uno sforzo di rotolamento maggiore determinato dal surriscaldamento; tramite un sensore posto all'interno del pneumatico, collegato in maniera wireless al ricevitore centrale, ContiPressureCheck elabora i dati, memorizza le segnalazioni e le invia in tempo reale al display posizionato nella cabina di guida. Tramite i sistemi di gestione telematica del veicolo permette quindi ai gestori della flotta di agire preventivamente per evitare possibili conseguenze negative. Anche il conducente può adottare immediatamente misu-



re correttive per impedire danni al pneumatico. Ogni variazione è monitorata e segnalata sullo schermo, non soltanto per verificare che non vi siano perdite di pressione, ma soprattutto per assicurare che tutti i pneumatici siano sempre riempiti con corretta e uniforme massa d'aria. Ciò si traduce direttamente in risparmio di carburante, aumento della vita utile del pneumatico e, non da ultimo, maggior sicurezza.

aspetti possibili, dai componenti ai pneumatici all'assistenza. Ma l'obiettivo resta uno: insieme alle Case intendiamo aumentare la qualità dei prodotti e la gamma di servizi in coerenza con il modello business dei clienti". A seguire Alessandro De Martino ha analizzato il mercato Italia. "Anche nel mercato italiano - ha precisato l'Ad - toccheremo

che vivono in Continental il primo ingresso nel mondo del lavoro. Diamo loro un'opportunità di crescere e essere protagonisti: vivere un'esperienza di lavoro in Continental equivale a una vera e propria scuola di lavoro". Subito dopo De Martino, è intervenuto il numero uno nel settore dei veicoli commerciali di Continental. "Efficienza, attenzione ai singoli costi,

anni la tipologia di strade percorse dai mezzi delle aziende di trasporto ha determinato e limitato la scelta dei pneumatici da utilizzare. Con i prodotti della Generazione 3, Continental rende possibile restituire la giusta priorità alle aspettative di chi gestisce flotte di veicoli da trasporto, offrendo soluzioni coerenti con le scelte strategiche e non guidate dalle tipolo-



Il pneumatico Conti EcoPlus HS3 della nuova Generazione 3.

continua l'impegno di Continental nell'offrire soluzioni di servizio mirate e personalizzate per aziende di trasporto. I servizi rimangono la chiave di volta per massimizzare l'efficienza. Nel corso della presentazione ufficiale della Generazione 3 un corner era dedicato a Conti360° Fleet Services,

ampia gamma di servizi per le flotte di ogni tipo di veicolo che si giova di soluzioni personalizzate, rete internazionale e network dedicato. Quando il tempo è denaro l'efficienza nella gestione dei servizi è una scelta imprescindibile: Conti360° Fleet Services permette alle aziende di trasporto

di costruire un'offerta su misura per esigenze di gestione di ogni flotta. Cinque i servizi principali che compongono Conti360° Fleet Services: ContiFitmentService, ContiFleetCheck, ContiFleetReporting, ContiCasingManagement e ContiBreakdownService. ContiFitmentService garantisce l'equipaggiamento dei veicoli con pneumatici idonei, mentre grazie al programma ContiFleetCheck esperti qualificati seguono l'utilizzo dei pneumatici durante l'intero ciclo di vita, fino alla sostituzione, organizzando ispezioni e conducendo regolari misurazioni dello spessore del battistrada e della pressione di gonfiaggio.

Il sistema elettronico ContiFleetReporting permette di accedere ai dati sui pneumatici e consultare report e analisi sull'utilizzo, documentando continuamente lo stato di consumo dei pneumatici e fornendo notifiche sulle condizioni, in particolar modo quando la sostituzione diventa urgente. Su richiesta, nell'ambito di "Conti360° Fleet Services", possono essere anche forniti report separati sui costi e dati di utilizzo dei pneumatici. Alla fine del ciclo di vita dei pneumatici, grazie al servizio ContiCasingManagement, è possibile organizzare la raccolta, l'esame e il riacquisto delle carcasse dei pneumatici. Se un pneumatico ha la necessità di essere sostituito in emergenza durante un trasporto, il servizio ContiBreakdownService assi-

# APERTE SULL'AVVENIRE

quest'anno il record storico di fatturato. Ovviamente non nascondiamo la difficile fase congiunturale che stiamo attraversando tutti: sarà record di fatturato ma con margini che risentono della crisi economica. Ma anche da questo punto di vista Continental sta facendo la sua parte: grazie al lancio della Generazione 3 di pneumatici, stiamo assumendo giovani, in gran parte giovani che sono alla loro prima esperienza lavorativa e

performance su strada, risparmio di carburante, rispetto per l'ambiente: la scelta di un pneumatico - ha esordito nel suo intervento Daniel Gainza, Direttore Commerciale di Continental Commercial Vehicle Tires - va fatta tenendo conto di tutti questi fattori. Scegliere il pneumatico adatto alla propria strategia di business può contribuire in maniera determinante e decretare il successo del business stesso. Per tanti

giorni di strade percorse. In poche parole: priorità alle scelte di business e non ai condizionamenti tecnici. I prodotti Continental della Generazione 3 sono stati progettati per offrire le migliori performance su tutti i tipi di percorsi e per gli utilizzi più svariati, in modo da venire incontro alle aspettative più diverse delle aziende di trasporto".

Oltre alle novità in termini di prodotti messi sul mercato,



cura che questa operazione possa avvenire nei tempi più brevi possibili. La gestione dei pneumatici e i servizi in caso di guasto diminuiscono il carico di lavoro della società di trasporto e permettono di ridurre i costi di gestione della flotta. I servizi ContiFleetCheck servono proprio a rivelare i punti deboli nella gestione dei pneumatici e ad accrescere la trasparenza nella gestione economica di una flotta.

**INTERVISTA**

**MARCO VELLONE: "PER IL TRASPORTO MERCI CONTI ECOPLUS È CAMPIONE IN EFFICIENZA"**

Subito dopo la presentazione ufficiale della nuova gamma, in un'altra sala del Nhow sono stati allestiti quattro corner, ciascuno per un approfondimento dei prodotti e servizi: Generazione 3 per il trasporto merci; Generazione 3 per Pullman e Autobus; Conti360° Fleet Services a servizio delle flotte e ContiPressureCheck per il monitoraggio della pressione dei pneumatici. Conti EcoPlus è la linea di pneumatici per autocarro sviluppata per chi pone al centro della gestione della flotta l'attenzione alle singole voci di costo. "Sono molte - ci ha spiegato Marco Vellone, Direttore After Sales di Continental Italia, col quale siamo andati alla scoperta delle innovazioni tecnologiche che caratterizzano i pneumatici truck della Generazione 3 di Continental - le novità di Conti EcoPlus, tutte mirate alla massimizzazione del successo competitivo delle aziende di trasporto merci. La miscela della gomma è ottimizzata per diminuire la resistenza al rotolamento e garantisce performance di altissimo livello. La tipologia di miscela utilizzata per la parte superiore del battistrada assicura un contatto ottimale con la superficie stradale per una vita utile del pneumatico ancora più lunga, mentre quella utilizzata per la parte inferiore sulla cintura triangolare a quattro strati della carcassa riduce la generazione di calore per diminuire ulteriormente la resistenza al rotolamento".

Con un livello di rumorosità notevolmente ridotto, il pneumatico Conti EcoPlus HT3 si conferma come uno dei più silenziosi sul mercato. "Tutti i pneumatici che fanno parte della Generazione 3 - ha precisato Vellone -



possono essere riscoperti e ricostruiti allungando considerevolmente la loro vita utile e sono dotati di AirKeep, tecnologia innovativa e brevettata della

carcassa. Questa tecnologia mantiene fino al 50 per cento più a lungo la pressione di gonfiaggio, rispetto alla tecnologia tradizionale, e diminuisce l'usura del materiale grazie a una minore ossidazione. La combinazione di questi fattori rende i pneumatici della Generazione 3 la miglior scelta fra i pneumatici presenti oggi sul mercato in termini di riduzione dei costi operativi dei mezzi".

Protagonista di rilievo della nuova gamma Conti EcoPlus il pneumatico per asse trattivo HD3. L'ampio disegno del battistrada con lamelle multiprofilo sostituisce il classico battistrada a tasselli finora tipico dell'asse trattivo. "Le microscanalature che si estendono fino alla base del battistrada - ha illustrato il Direttore After Sales di Continental Italia - assicurano una trazione superiore ottimizzando l'impronta al suolo. Questo sviluppa minor energia di deformazione e permette una riduzione dei consumi di carburante. Inoltre, una nuova miscela di gomma è stata utilizzata per il pneumatico Conti EcoPlus HD3, contribuendo così al miglioramento del 16 per cento della resistenza al rotolamento. Un altro punto di forza del pneumatico HD3 sta nelle sue spalle smussate sui lati: lo speciale bordo smussato riduce l'ampiezza delle deformazioni nella zona del fianco e del tallone migliorando la resistenza al rotolamento, e allo stesso tempo rafforza la struttura laterale. Il pneumatico HD3 è marchiato con lo speciale simbolo 3PMSF, simbolo del fiocco di neve su tre picchi di montagna che probabilmente diventerà il nuovo standard per i pneumatici invernali".

# Intervista

Luca Bedin, Direttore Marca Volkswagen

## “LAVORIAMO PER SOSTENERE IL

PAOLO ALTIERI  
FABIO BASILICO  
VERONA

Dal 1° gennaio alla direzione della Marca Volkswagen Veicoli Commerciali è stato chiamato Luca Bedin, un professionista di provata esperienza all'interno del Volkswagen Group Italia, in cui ha ricoperto diverse mansioni che lo hanno visto passare attraverso il mondo delle autovetture fino ad arrivare all'importante incarico attuale. Affabile, dai modi eleganti e disponibile al dialogo e al confronto, Luca Bedin è non da meno un uomo determinato a svolgere al meglio il proprio lavoro nell'ottica di dare sempre più risalto alla presenza dei veicoli commerciali Volkswagen sul mercato italiano, non solo in termini di prodotti ma anche di servizi in grado di soddisfare le sempre più complesse esigenze della clientela professionale.

Nato a Cervignano del

”

DOBBIAMO AVERE UN APPROCCIO INTEGRATO TRA QUELLO CHE OFFRIAMO SIA IN TERMINI DI PRODOTTO CHE DI SERVIZIO DANDO AL NOSTRO UTENTE UNA SOLUZIONE CHE FUNZIONI E CHE FACILITI IL SUO LAVORO.

Friuli (Ud) nel 1966, laureato in Economia e commercio a Trieste, Luca Bedin è entrato nel mondo del lavoro alla fine del 1991 con un primo incarico in una società finanziaria a capitale austriaco. “Questa società - esordisce Bedin - si occupava di leasing immobiliare. Il mio lavoro consisteva nel valutare gli investimenti di società che operavano negli ambiti più disparati. Sono rimasto un anno prima di essere attratto da Volkswagen Group Italia all'interno del quale ho iniziato a lavorare come responsabile commerciale di zona”. Qualche anno dopo questa esperienza di field Luca Bedin ha ottenuto l'incarico di responsabile vendite per la Marca Skoda che ha mantenuto dal 1996 al 1999, quando è passato al service con l'incarico di coordinatore della parte commerciale relativamente a ricambi e accessori di tutte le Marche del Gruppo. “Due anni dopo ho iniziato a occuparmi della vendita delle autovetture Au-

di: un incarico che ho mantenuto per tre anni per poi passare alla direzione della Marca Skoda per altri due anni. Successivamente sono stato individuato come possibile direttore della costituenda società di retail di Firenze: nel capoluogo toscano sono rimasto sei anni fino al 1° gennaio 2014 quando sono diventato Direttore Marca Volkswagen Veicoli Commerciali”. Di tutta questa “corposa” esperienza precedentemente accumulata, Luca Bedin intende sfruttare il meglio per affrontare le sfide di un mercato complesso e fondamentale come quello dei veicoli da lavoro. Afferma Bedin: “È difficile citare un unico momento professionalmente esaltante della mia esperienza precedente. Ho infatti vissuto parecchi momenti molto significativi. Per esempio, la prima volta che mi sono occupato della Marca Skoda ha coinciso con la prima operazione di incentivi alla rottamazione che sono stati una spinta enorme al mercato; noi ci trovavamo con poche persone e una marca piccolina che è fiorita proprio in quel momento. Poi anche con Audi nel 2003, quando sono cambiate le regole del contratto devo ammettere che è stato un periodo molto intenso. E poi dal punto di vista della significatività e della responsabilità, il dirigere una società come quella della filiale fiorentina di Volkswagen Group Italia, con 180 collaboratori e parecchie migliaia di auto vendute, è stata un'esperienza importante di contatto con il mercato, gli enti e le industrie presenti sul territorio, con un forte arricchimento anche dal punto di vista personale”.

Il primo giorno che è arrivato a sedersi sulla scrivania di Direttore Volkswagen Veicoli Commerciali Luca Bedin ha per prima cosa saggiamente pensato di fare una fotografia della situazione, individuando gli indicatori e le performance che si stanno registrando. “Il primo obiettivo che ho focalizzato - racconta - era far sì che si modernizzasse la nostra offerta sul web, in termini di contenuti, di punti di contatto con i clienti, perché sono convinto che i nostri utenti non siano diversi da quelli di altri settori e altri mercati, per cui hanno diritto a trovare un'offerta adeguata in quello che noi proponiamo. Dobbiamo avere un approccio integrato tra quello che offriamo sia in termini di prodotto che di servizio dando al nostro utente una soluzione che funzioni e che faciliti il suo lavoro”.

All'interno di Volkswagen Group Italia, la struttura della divisione Volkswagen Veicoli Commerciali conta 30 collaboratori organizzati in 3 aree tematiche: marketing-comunicazione, vendita e service. La vendita prevede un diret-



Luca Bedin, Direttore Marca Veicoli Commerciali Volkswagen

tore vendita, un coordinatore dei 5 sales district manager (cinque sono le aree in cui è stata suddivisa l'Italia), 3 persone per la logistica ordinarie e 2 persone per monitorare la qualità, lo sviluppo rete e l'andamento economico-finanziario della nostra rete.

Dal punto di vista dell'offerta prodotti, la gamma Volkswagen Veicoli Commerciali è completa: con i modelli Caddy, Transporter, Crafter e

il pick up Amarok - prosegue il manager del costruttore tedesco - siamo in grado di soddisfare le diverse esigenze degli utilizzatori professionali. Particolarmente ampia e variegata è la gamma dell'inossidabile Transporter o dell'ammiraglia Crafter, la cui estrema varietà e specializzazione della proposta rende senza dubbio più complesso il processo d'identificazione del modello adatto ai suoi

scopi da parte del singolo utente. Una “difficoltà” che del resto caratterizza anche gli altri grandi costruttori ma sul quale il team capitanato da Bedin sta lavorando con grande impegno. Come conferma il Direttore, “una delle prime cose che ho messo a fuoco con il team è la differenziazione; bisogna renderla più riconoscibile e fruibile dal nostro utente. Abbiamo anche differenti notorietà in termini di prodotto: se è vero che il Transporter è conosciutissimo, è anche vero che il Crafter lo è un po' meno. Sicuramente possiamo migliorare nel rendere più facilmente individuabile dall'utente il mezzo che soddisfa al meglio le sue esigenze”.

La strategia di Volkswagen Veicoli Commerciali punta con decisione sull'offensiva e Luca Bedin è pronto ad affrontare le sfide del futuro. “Chiaramente io non mi occupo di sviluppo di prodotto - aggiunge - quindi una parte della linea strategica Volkswagen discende da quello che stanno preparando i nostri colleghi al quartier generale di Hannover, in Germania. Che è tanto, dal momento che stanno investendo nella nuova fabbrica in Polonia che produrrà la prossima generazione del Crafter in totale autonomia, quindi senza joint venture; la fabbrica è localizzata nei pressi di Poznan e vicino all'impianto di produzione del Caddy. Per quanto riguarda invece l'area di mia competenza, quindi il mercato italiano, intendo lavorare sull'intensificazione del livello di specializzazione della nostra Rete; parte dei

nostri concessionari li condividiamo con la Rete Volkswagen autovetture”.

Attualmente operano sul territorio nazionale 69 concessionari per i veicoli commerciali Volkswagen. I più specializzati sono 25 e “contiamo di potenziare l'ossatura più dedicata ai veicoli commerciali - continua Luca Bedin - Ci sono determinate zone e territori in cui il potenziale di mercato non consente una particolare specializzazione, altrove invece, dove potenziale e mercato ci sono, lavoriamo per rafforzarci ulteriormente”. Dei 69, 6 sono anche concessionari truck Scania o MAN, i quali vantano alcuni punti di forza che vorremmo trasferire all'interno di tutto il network, ampliando quindi la possibilità di offrire un servizio più specializzato e soprattutto customer oriented”.

Il primo semestre 2014 si è chiuso positivamente: “Gli indicatori in nostro possesso sono buoni - conferma Bedin - con una crescita delle vendite del 10 per cento circa. In particolare, siamo soddisfatti del Crafter che cresce del 17 per cento rispetto all'anno scorso e al quale abbiamo dedicato programmi specifici di marketing. In termini di quota siamo riusciti a mantenere la nostra posizione che attualmente è del 6,1 per cento. Il mercato in generale è cresciuto del 15 per cento circa nei primi mesi dell'anno, ma questa crescita sembra rallentata già a partire da maggio; da quelle che sono le nostre analisi, è ancora presto per definire se è un vero e proprio trend positivo



Caddy è uno degli assi strategici dell'offerta veicoli commerciali di Volkswagen. Positivi i risultati commerciali nei primi sei mesi dell'anno.

Veicoli Commerciali

# SUCCESSO DEI NOSTRI CLIENTI"



Il **Transporter** continua a rappresentare un punto di riferimento di **Volkswagen** ed è da sempre titolare di una gamma versatile di veicoli in grado di soddisfare le più svariate esigenze di trasporto professionale.

(ovvero se chi sta comprando o cambiando i parchi si indirizza non più all'acquisto, al leasing, ma al noleggio), oppure se è l'effetto tecnico di alcune grosse forniture e quindi soggetto a un veloce arresto. Comunque per quanto riguarda il 2014 abbiamo sentore di un mercato stabile, più o meno come l'anno scorso, con qualche piccolo incremento di pochi punti percentuali (2-3 per cento),

che non è cosa da poco, visto che quasi tutti i concorrenti hanno la gamma prodotti nuova".

Sulle novità in programma Luca Bedin preferisce non sbilanciarsi: "quello che posso dire è che abbiamo in mente per autunno una serie speciale su Caddy Van e Transporter Van che sono i nostri best seller ma è presto per parlarne. Saranno novità che riguarderanno l'infotain-

ment e i contenuti di gamma".

"I nostri clienti tradizionali sono gli artigiani, nel senso italiano del termine: manutentori, installatori, elettricisti, fioristi, idraulici, ecc.. - precisa Luca Bedin - La connotazione è quella di imprenditori che apprezzano in particolare i contenuti di grande qualità, di grande comfort e di grande sicurezza, doti per le quali siamo storicamente

riconosciuti. In questi ultimi tempi l'espansione delle nostre attività di coltivazione del mercato nei confronti del noleggio a lungo termine, delle grosse flotte e nella partecipazione a gare di appalto pubblico ha fatto sì che questa tipologia sia andata ampliandosi; oggi annoveriamo grossi parchi di aziende che distribuiscono prodotti in proprio e identificano con precisione i loro mezzi: ci

comprano perché l'immagine veicolata dai nostri mezzi ben si sposa con quella veicolata dal loro prodotto e con l'immagine della loro azienda".

La grande espansione del noleggio sembra voler incidere nel profondo sull'evoluzione del mercato dei veicoli commerciali. Luca Bedin concorda con questa osservazione e aggiunge che "è indubbio che quella formula

offra precisi vantaggi in quanto dà la possibilità di sgravarsi della gestione del parco mezzi con tutti i costi connessi, di far sì che il costo sia determinato fin dall'inizio e di avere una maggiore flessibilità sulla durata. Inoltre, la flotta può essere rimodulata molto più facilmente dal momento che non si deve per forza rivendere il mezzo: a fine noleggio si può scegliere l'opzione 'riconsegna'".



Nel primo semestre del 2014 **Crafter** è cresciuto del 17 per cento rispetto all'anno scorso.

## ANCHE INTERNET A SUPPORTO DELLA VENDITA

### IN UN'APP LA VISIONE DINAMICA A 360° DI TUTTI I VEICOLI DELLA GAMMA

Oltre che dal punto di vista dei prodotti, l'offensiva che la squadra guidata da Luca Bedin sta portando avanti con determinazione riguarda l'importante asse strategico dell'assistenza. "Una parte della nostra Rete aderisce a una specializzazione nel comparto flotte - dice ancora Luca Bedin - Vengono monitorati alcuni standard qualitativi e di servizio che permettono di fregiarsi di questa caratteristica. Tra gli altri la garanzia di una presa in carico veloce e una disponibilità in linea con le aspettative del cliente. Inoltre, abbiamo lavorato molto negli ultimi mesi sull'offerta di contratti di manutenzione, anche a livello promozionale. Sto parlando di pacchetti di manutenzione modulari, una formula che avvicina l'acquisto al noleggio con la parte dei costi di manutenzione definiti sin dall'inizio. Vediamo che sono opzioni molto apprezzate dai clienti e continueremo ad affinarci su queste offerte".

La rete di vendita e assistenza deve essere costantemente aggiornata e al passo con i tempi per rispondere prontamente ai clienti di oggi e alle loro mutate richieste. "A seconda del livello del personale tecnico o dell'addetto alla vendita, vengono costantemente previ-

sti piani di formazione specifici. Inoltre, stiamo mettendo a disposizione dei venditori strumenti basati sui nuovi mezzi di comunicazione. Sempre più utenti usano internet per informarsi e stabilire un primo contatto con noi. E siccome questo primo contatto viene poi finalizzato nel mondo reale con il recarsi presso una concessionaria, bisogna far sì che chi ci lavora sia parte di questo circuito. Il processo di vendita deve essere integrato con queste nuove logiche. Abbiamo appena rilasciato una App che consente di avere una visione dinamica e a 360° dei veicoli della nostra marca e quest'autunno lanceremo la nostra pagina Facebook. Inoltre, entro novembre il nostro sito offrirà la possibilità di configurare il veicolo che si desidera". Per Luca Bedin il domani rappresenta una preziosa occasione per lavorare al fianco della rete e dei clienti e per dimostrare la validità della proposta prodotti e servizi firmata Volkswagen. "Generalmente - conclude il numero uno della Volkswagen Veicoli Commerciali - tendo a considerare che far bene un lavoro costa quasi sempre lo stesso sforzo che farlo meno bene. Quindi cerchiamo di fare un lavoro di qualità, con entusiasmo e motivazione".

## NELLA GAMMA CON BIPPER, PARTNER ED EXPERT

## NUMEROSI AVVISI LUMINOSI E ACUSTICI PER RENDERE LA GUIDA PIÙ SICURA

Nuovo Boxer si integra nella gamma dei veicoli commerciali Peugeot accanto a Bipper, Partner ed Expert. Lungo la strada di lunga percorrenza che collega Lecco a Monza-Milano, abbiamo l'opportunità di provare altri sistemi di aiuto alla guida e alle manovre che completano gli equipaggiamenti del veicolo di quarta generazione. Il regolatore e limitatore di velocità programmabile ci permette di mantenere o limitare la velocità del veicolo alla velocità programmata senza essere costretti, una volta impostato il regolatore, ad agire sul pedale dell'acceleratore.

Il rilevatore di ostacoli posteriore, con quattro sensori della retromarcia a ultrasuoni integrati nel paraurti posteriore, si attiva automaticamente non appena inseriamo la retromarcia. Non solo: il sistema individua gli ostacoli in prossimità della parte posteriore del veicolo, che ci vengono segnalati mediante un segnale acustico intermittente, la cui frequenza aumenta man mano che ci avviciniamo all'ostacolo, diventando un segnale continuo quando siamo

ormai a pochi centimetri di distanza dall'ostacolo stesso. Per maggiore sicurezza, anche i pedoni vengono avvisati da un segnale acustico esterno quando iniziamo a fare retromarcia.

Una volta lasciato in sosta il veicolo per una pausa caffè, per la protezione contro i furti nuovo Boxer è dotato di chiusura centralizzata delle porte, bloccaggio e sbloccaggio supplementari del vano di carico separato da quello dell'abitacolo, superchiusura e allarme perimetrale. Al momento dell'apertura delle porte posteriori, la zona posteriore del veicolo viene visualizzata automaticamente sul touch screen grazie alla telecamera posteriore.

Sulla SS36, l'AFIL (Avviso di superamento involontario della linea di carreggiata) legge costantemente la strada grazie a una telecamera posizionata sopra il retrovisore interno. Superiamo la linea longitudinale continua o discontinua senza avere inserito l'indicatore di direzione? Sul cruscotto appare una spia luminosa e un allarme acustico suona dal lato in cui è stata superata la linea.



MAX CAMPANELLA  
ESINO LARIO

Grande protagonista nel settore dei veicoli commerciali in Europa, con una gamma decisamente completa, Peugeot quest'anno ha proseguito il rinnovamento della sua offerta con il nuovo Boxer, che abbiamo provato nella versione furgone medio da 3.3 t L2 H2 in un percorso collinare che ci ha portati da Milano a Monza fino a superare Lecco per raggiungere le pendici delle Grigne. Obiettivo del test drive del Mondo dei Trasporti, verificare sulle salite e discese che s'inerpicano attorno a Esino Lario - piccolo paese noto per l'aria salubre - qualità, robustezza e versatilità del nuovo Peugeot Boxer. Il veicolo della nostra prova monta

il motore 2.2 HDI Euro 5 equipaggiato con FAP e in grado di sviluppare una potenza di 130 cv, quanto basta per raggiungere comodamente la zona alta del paese senza scalate di marcia forzate: equipaggiamenti moderni, pensati per i professionisti, rendono la guida semplice e il cambio manuale a 6 marce è dolce nelle cambiate. Anche l'innesto della retromarcia, che proviamo una volta raggiunta l'area del Cainallo - un tempo utilizzata per gli impianti da sci, oggi caratterizzata da pascoli e cavalli liberi - è agevole e immediato. Prima di collaudare il mezzo in condizioni estreme, favoriti dalle numerose aree che s'inoltrano verso le Grigne e dai vicoli stretti e dalla pavimentazione sconnessa, un'oc-

chiata al design, moderno e in linea con l'identità del Marchio del Leone. Peugeot ha prodotto finora circa un milione di Boxer in tre generazioni dal 1994. Commercializzato dal 2006, il predecessore del veicolo sviluppato quest'anno ha conquistato lo 0,5 per cento di quota di mercato in Europa - con un incremento dell'1,3 per cento dal lancio - ed è cresciuto del 35 per cento in volumi di vendita nei paesi extraeuropei. Una bella sfida, dunque, quella del nuovo nato, progettato per entrare in una nuova era e soddisfare i molteplici utilizzi di una clientela professionale con esigenze sempre più elevate in materia di qualità, costi di utilizzo ed efficacia nel quotidiano. Sul piano del design la quarta generazione presenta

PEUGEOT

# Agile e robusto in ogni missione

ALLA GUIDA DEL NUOVO BOXER DA MILANO ALLE PENDICI DELLE GRIGNE. PROTAGONISTA NEL SETTORE DEI VEICOLI COMMERCIALI, QUESTO FURGONE DÀ SODDISFAZIONE SIA SU LUNGI TRAGITTI EXTRAURBANI SIA SU FONDI A SCARSA ADERENZA. IL MOTORE 2.2 HDI EURO 5 CONSENTE SALITE AGEVOLI E SENZA STRAPPI.

un frontale che evoca potenza e robustezza: il cofano dalle linee sporgenti è sottolineato dall'emblema del Marchio; l'ampia calandra - ispirata a quella della nuova 308 - è delimitata da una guarnizione grigio metallizzato che sembra intagliata nella massa. Il nuovo Boxer ha uno sguardo molto espressivo, quasi "felino", sottolineato dallo sconfinamento della calandra fino ai proiettori che incorporano fari diurni a LED (ma in opzione). Il paraurti imponente assicura la massima protezione e integra, nella parte inferiore, due nicchie rotonde per alloggiare i fari fendinebbia, in policarbonato quindi più robusti. Subito sopra, due nicchie rettangolari fungono da pedane per facilitare la pulizia del parabrezza.

Ci mettiamo al volante e approfittiamo del fondo reso scivoloso dalla pioggia tra Perledo e Esino Lario. Viaggiamo a poco più di 50 km/h e agiamo sul freno. L'ASR (antipattinamento), integrato nell'ESP, individua il pattinamento di una delle ruote motrici e agisce sul regime del motore così recuperiamo subito aderenza. La partenza è tutto sommato facile nonostante le condizioni del terreno: dolce, senza strappi, senza bloccare la frizione (il che presenta il vantaggio di preservare la sua durata nel tempo). Tentiamo lo stesso tragitto a velocità più alta: al momento della forte accelerazione il sistema evita il pattinamento. Rallentiamo e attiviamo l'ITC (Intelligent Traction Control), sistema di assi-

stenza alla motricità, mediante il pulsante sul cruscotto. Il sistema individua la situazione di scarsa aderenza: l'ITC subentra all'ASR trasferendo la coppia sulla ruota che ha più aderenza al terreno per ottimizzare la motricità e seguire la traiettoria. Acceleriamo e il sistema si disattiva automaticamente quando superiamo i 30 km/h. Molto più di un mezzo di trasporto, nuovo Boxer è dunque uno strumento al servizio dell'efficienza professionale, ad esempio per l'utilizzo di artigiani e commercianti che necessitano di un veicolo sicuro, robusto e agile per raggiungere paesi come questo con il carico necessario al loro lavoro e senza temere la scarsa aderenza dei terreni dovuta a fango, neve o ghiaccio.

## SERVOSTERZO SÌ MA AD ASSISTENZA VARIABILE

### A DISPOSIZIONE UNA VASTA GAMMA DI EQUIPAGGIAMENTI

La qualità progettuale dei veicoli commerciali Peugeot si basa su due assi fondamentali: regole di progettazione rigorose, basate sull'esperienza acquisita con i progetti precedenti, sull'analisi della concorrenza e sulle analisi della clientela dopo sette anni di utilizzo; un insieme di validazioni complementari e specifiche, oltre ai test effettuati abitualmente.

I risultati di questi lavori sono durabilità garantita e massima facilità di guida. Nelle curve a gomito da affrontare per raggiungere Esino Lario il servosterzo ad assistenza variabile adatta la servo assistenza alla velocità del veicolo. Alle alte velocità lo sterzo è più rigido per maggiore sicurezza, diventa più morbido a bassa velocità per facilitare le manovre.

Ci sentiamo sicuri al volante, malgrado curve a gomito in salita e discesa, per la vasta gamma di equipaggiamenti di aiuto alla guida e di sicurezza, moderni e tecnologici: ABS, ESP, AFU (Assistenza alla Frenata d'Emergenza), airbag conducente.

Gli alzacristalli sono elettrici e alle nostre spalle abbiamo il separatore vano cabina in lamiera con vetro scorrevole, che contribuisce al comfort acustico e permette di visionare in ogni momento il vano di carico. L'arrivo della tecnologia Stop & Start offre consumi di carburante tra i migliori del mercato, con un risparmio di 0,5 l/100 km nelle aree urbane e una riduzione media delle emissioni di CO<sub>2</sub> di 5 g/km nel ciclo misto.

All'interno, funzionale e confortevole, nuovo Boxer si presenta elegante e di qualità. Il volante ha un design moderno e dà una sensazione di robustezza sin dal primo contatto. La plancia ha un'interfaccia tecnica con una gamma di radio, mentre i sedili adottano il tessuto Darko nero punteggiato di rosso e di grigio. L'insieme contribuisce a un aspetto qualitativo e moderno.



La nuova generazione del Boxer soddisfa i molteplici utilizzi dei professionisti più esigenti.

# NUOVO DAILY. FORTE PER NATURA.



TUO A  
**€22.400**

## IL MIGLIOR DAILY DI SEMPRE È ARRIVATO, TUTTO NUOVO.

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

AL PREZZO DI LANCIO DI 22.400 EURO

SCOPRI IL NUOVO DAILY IN TUTTE LE CONCESSIONARIE IVECO

Numero verde

**800-800288**

# IVECO

WWW.IVECO.IT



Iveco con



Offerta valida presso le concessionarie Iveco aderenti e salvo esaurimento scorte fino al 30/09/2014. Valore di fornitura 22.400€ su modello 35S15V 3520 H2, 146 CV, con climatizzatore, radio Bluetooth® con comandi al volante, sensori di parcheggio, sedile molleggiato, airbag, Ecoswitch, cruise control, fendinebbia, ruota di scorta, nei colori di serie. Spese pratica, Iva, trasporto e messa su strada escluse. L'immagine è a solo scopo illustrativo. \*Consumi riferiti al ciclo urbano calcolato secondo i Regolamenti UE 715/2007 e 692/2008 e Regolamenti ECE 83 e 101 dell'UNECE, rispetto alla gamma precedente.



## IVECO NUOVO DAILY

## LEADER SI NASCE

“FORTE PER NATURA” È LO SLOGAN SCELTO DAL COSTRUTTORE TORINESE PER LANCIARE IN POMPA MAGNA LA TERZA GENERAZIONE DEL SUO CAMPIONE DEI LEGGERI, BEST SELLER DELLA CATEGORIA E PUNTO DI RIFERIMENTO DEL MERCATO. UN VEICOLO ANCORA PIÙ PERFORMANTE, VERSATILE E RESISTENTE NEL TEMPO. PER CONOSCERLO NEL DETTAGLIO, LO ABBIAMO ANALIZZATO IN TUTTI I SUOI PARTICOLARI.

FABIO BASILICO  
MAX CAMPANELLA  
TORINO

Con una lunga carriera alle spalle iniziata nel lontano 1978, Daily continua a rappresentare un punto di riferimento sul mercato dei leggeri. Un veicolo che continua a stupire e a suscitare l'interesse degli operatori professionali e che oggi Iveco presenta nella sua terza evoluzione.

Il nuovo Daily è un veicolo ancora più performante, efficiente, versatile e resistente nel tempo. Per conoscerlo nel dettaglio e scoprire i suoi numerosi segreti, lo abbiamo analizzato in tutti i suoi particolari più significativi.

**A come Abbinamenti**

Il nuovo Daily, giunto alla terza generazione, conferma una gamma molto articolata e diversificata che conta oltre 8mila abbinamenti diversi tra telaio, motore e meccanica articolati su 6 varianti di massa totale a terra da 3,3 fino a 7 tonnellate, portate utili sino a 4.700 kg con capacità di traino sino a 3.500 kg, 3 passi, 5 lunghezze e 3 altezze interne per la gamma furgoni, 6 passi e lunghezze carrozzabili da 3 a 6,2 m per la gamma base per trasformazioni, 9 volumetrie del vano di carico da 7,3 a 19,6 metri cubi, 9 propulsori da 106 a 205 cv, con livelli di coppia record fino a 470 Nm, diametro

di sterzata di 10,5 m, lunghezza complessiva del vano di carico di oltre 5,1 m, 15 vani portaoggetti di cui cinque chiusi, oltre 40 optional.

**B come Blu Boreale**

Il Blu Boreale Metallizzato è il colore di lancio del nuovo Daily. Prende spunto da un evento naturale eccezionale e ricorda anche il colore del cielo e del mare, simbolo di forza dirompente e di bellezza. Questa soluzione creativa, centrata sul concetto di forza della natura, è anche legata all'impegno di Iveco verso la sostenibilità ambientale e il rispetto per l'ecosistema. Una responsabilità che viene ogni giorno rafforzata da

Iveco con la produzione di veicoli a trazioni alternative.

**C come Camper**

Daily è la base ideale per un camper o per un motorhome e soddisfa le richieste di un settore di mercato in espansione. L'offerta è tra le più ampie del mercato con versioni da 3,5 fino a 7,2 t di massa totale a terra, con ruota singola o gemellata, 4 motorizzazioni e 3 cambi. Iveco ha sviluppato nuove versioni specifiche per il settore dei veicoli ricreazionali con massa totale a terra a 4, 5,6 e 7,2 t su versione con ruota gemellata. La struttura del telaio a longheroni in acciaio, con lo stesso concept dei mezzi pesanti Iveco, garantisce elevata solidità costruttiva al veicolo e consente di allestire un mezzo robusto dalle versioni più compatte ai motorhome più lussuosi.

**D come Daily Club**

Un'opportunità unica dedicata ai clienti che desiderano godere di privilegi esclusivi dopo l'acquisto del veicolo e durante tutto il suo ciclo di vita. Con una semplice registrazione online al sito [www.dailyclub.iveco.com](http://www.dailyclub.iveco.com) sarà possibile beneficiare di informazioni e servizi dal mondo post-vendita: nuove iniziative, offerte speciali, promozioni nazionali, eventi, novità di prodotto, buoni sconto su ricambi e accessori.

**E come Europa**

Sono otto magazzini in Eu-

ropa che, grazie alle tecnologie più innovative, funzionano come un unico centro di distribuzione virtuale, in grado di gestire più di 350mila particolari con performance di eccellenza. Iveco si avvale di un sistema di rifornimento integrato che garantisce disponibilità o consegna dei ricambi in 24 ore, con tracciabilità dall'entrata in magazzino fino all'officina di destinazione, a tutela dell'origine.

**F come Forfait**

Per interventi di manutenzione ordinaria e straordinaria, con Iveco All In One a disposizione del trasportatore il costruttore torinese mette una vastissima gamma di forfait "tutto incluso": prezzo fisso e trasparente in cui sono compresi ricambi originali e manodopera. E per garantirsi massime performance e longevità del veicolo, Iveco assicura su Nuovo Daily un importante programma di servizi di assistenza personalizzati in funzione delle necessità di manutenzione.

**G come Gas naturale**

La versione Natural Power alimentata a metano è una delle proposte di punta dell'offerta del nuovo Daily. Ancora una volta Iveco dimostra la sua grande attenzione per le propulsioni alternative. La particolare struttura del telaio rende il nuovo Daily ideale per le trazioni e i carburanti alternativi. Tra i longheroni c'è spazio per le bombole del CNG (gas naturale compresso) o per le batterie

delle versioni elettriche o ibride. Il tutto senza ridurre lo spazio disponibile nel vano di carico. Il motore della versione Natural Power è il 3 litri F1C Euro 6 da 136 cv.

**H come Handling**

Tra i vantaggi della nuova architettura, che valgono per tutta la gamma del Nuovo Daily, anche il nuovo modo di guidare il veicolo. I passi più lunghi offrono vantaggi reali non solo in termini di capacità di carico ma anche di handling, così come di facilità e comfort di guida. I progettisti Iveco hanno reso la guida il più possibile facile, intuitiva e sicura. Nuovo Daily raggiunge 8,75 punti nell'indice SAE di qualità dell'handling (carico, scarico, controllo tecnico, pulizia e rifornimento).

**I come Iveco Capital**

Iveco ha pensato anche ai servizi finanziari: Iveco Capital assiste i professionisti del trasporto nella scelta del prodotto finanziario più adatto in base al profilo di attività, economico e fiscale dell'impresa. I servizi sono disponibili in tutte le concessionarie Iveco. Grazie alle sinergie con il Gruppo CNH Industrial e all'alleanza con BNPLS, la più grande società di leasing in Europa, Iveco Capital è in grado di proporre a condizioni ancora più vantaggiose servizi nati e sviluppati per le specifiche esigenze del trasporto commerciale.

**J come Just**

Oggi il TCO, il Total Cost of Ownership, ha assunto un'importanza primaria nei piani di gestione delle aziende di trasporto così come delle piccole e medie imprese che hanno in dotazione uno o più veicoli per lo svolgimento delle loro attività professionali. Da questo punto di vista, il nuovo Daily è un valido e onesto (just) alleato che contribuisce fattivamente alla redditività aziendale. Oltre che per le dotazioni tecnologiche



Particolarmente versatile e funzionale alle esigenze dei professionisti è l'offerta riguardante i furgoni.

efficienti e nel contempo economiche, il nuovo modello si distingue per l'importante programma di servizi di assistenza. I servizi personalizzati Elements propongono un'ampia gamma di contratti di manutenzione e riparazione e di estensione della garanzia, modulari e flessibili, in grado di soddisfare le diverse esigenze, sostenendo il valore del veicolo nel tempo.

### K come Kg di portata

Nuovo Daily ha come missione quella di adattarsi a ogni tipo di lavoro. Per questo la gamma è molto articolata e diversificata potendo contare oltre 8mila abbinamenti diversi tra telaio, motore e meccanica. Grazie a tale versatilità le portate utili (compreso il conducente) arrivano fino a 4.700 kg con capacità di traino fino a 3.500 kg. Sei le varianti di Mtt a partire da 3,3 fino a 7 t, 9 volumetrie del vano di carico da 7,3 a 19,6 m<sup>3</sup>; sei passi e lunghezze carrozzabili da 3 a 6,2 m per la gamma base per trasformazioni.

### L come Lunghezza

La lunghezza del vano di carico supera i 5,1 m e consente un incredibile spazio disponibile adatto anche per l'alloggiamento delle bombole del CNG (gas naturale compresso) per alimentare la versione Natural Power. La struttura del telaio - a sezione variabile come piace agli allestitori - è inoltre già predisposta per posizionare le batterie per versioni elettriche o ibride, senza penalizzare le possibilità di carico, ed è per sua



La gamma del nuovo Daily è molto articolata, potendo contare su oltre 8mila abbinamenti diversi tra telaio, motore e meccanica.

### O come Officine

Sono oltre 4.800 i centri di vendita e assistenza Iveco nel mondo, di cui 2mila in Europa. In ciascuna di queste officine il possessore di un Daily o di un altro veicolo commerciale Iveco trovano un servizio professionale, immediato e capillare, fattore di scelta decisivo per i professionisti del trasporto. I ricambi originali Iveco sono garantiti da un processo di selezione dei migliori fornitori e materie prime, accurati test di conformità e severi controlli di

zionale sospensione anteriore che consente un modo completamente nuovo di guidare il veicolo. Risultato della combinazione tra nuova architettura e nuove sospensioni, Quad-Leaf è adatta a tutte le missioni principali dei professionisti del trasporto. Per quelle più impegnative è disponibile la sospensione anteriore Quad-Tor, che adotta uno schema a quadrilatero con doppio braccio trasversale e barre di torsione e offre fino a 2.500 kg di carico massimo sull'asse. Si tratta di una caratteristica unica nel segmento, punto di

tro della categoria ovvero 10,5 m (per le versioni a passo corto). Comfort che viene amplificato dagli ampi angoli di visibilità attraverso sia il parabrezza sia gli specchi retrovisori, corredati di grandangolo, di grandi dimensioni: chi guida può farlo in totale sicurezza, anche con camper o motorhome di dimensioni più generose.

### T come Truck

Parametrizzare massa e dimensioni del veicolo finora erano possibilità esclusive del sistema di navigazione di tipo Truck. Con la soluzione Iveco per la navigazione, che alle funzionalità di base aggiunge un ampio display touch da 7", il professionista del trasporto dispone dello stesso sistema di tipo Truck e della visibilità dell'immagine della retrocamera. È solo una delle soluzioni infotematiche innovative di Nuovo Daily, che può essere dotato di autoradio con vivavoce e comandi al volante per telefonare, attraverso la connessione Bluetooth, e ascoltare musica MP3.

### U come Universale

Daily è un veicolo universale perché è campione globale sui mercati internazionali. Viene

prodotto in Europa, Brasile e Cina e commercializzato in 110 paesi nel mondo, con lo stesso nome e le stesse caratteristiche fondamentali. Daily è un brand nel brand. Dal 1978 sulla breccia, il leader dei leggeri è stato venduto in 2,6 milioni di unità, di cui oltre 2 milioni in Europa, Medio Oriente e Africa.

### V come Versatilità

La struttura a telaio è elemento chiave della versatilità del Nuovo Daily, offerto con carrozzeria furgone, furgone vetrato, cabinato, doppia cabina, scudato e minibus. Obiettivo del management Iveco: confermare la supremazia del Daily per forza, versatilità e performance, tradizionali fondamenti della sua leadership tecnica e di mercato, e farlo diventare leader assoluto anche nel segmento dei furgoni superando, quindi, il patrimonio fin qui acquisito.

### W come Web

Quella del nuovo Daily è una presenza di peso in internet. Coerentemente con la strategia di comunicazione business-to-business di Iveco, la pianificazione "media" relativa al lancio del modello ha utilizzato inten-

samente il web. Tutti i siti web di Iveco sono stati aggiornati con il nuovo prodotto e una sezione dedicata al nuovo Daily è online a disposizione dei naviganti. Il nuovo Daily è stato presentato sui social network nelle pagine ufficiali Iveco, che tra l'altro ha già raggiunto mezzo milione di fan su Facebook.

### X come X-Ray

Al nuovo Daily Iveco dedica anche una nuova applicazione originale per iPhone, iPad e per i dispositivi Android. L'App New Daily consente di scoprire, attraverso un originale menu interattivo, le principali innovazioni introdotte nel nuovo modello e tutti i servizi che Iveco offre ai suoi clienti. Tra le principali funzionalità c'è la visualizzazione a 360 gradi degli interni e degli esterni del veicolo, il configuratore di prodotto, la visualizzazione a "raggi X" per le caratteristiche tecniche più avanzate.

### Y come Young

Da sempre sulla cresta dell'onda, Daily, nonostante i molti anni di onorata carriera alla spalle, si presenta sul mercato con una nuova generazione fortemente al passo con i tempi, versatile, efficiente, particolarmente completa, moderna e giovane (young). Lo dimostra, tra l'altro, l'articolata serie di dispositivi e tecnologie per l'infotainment e la connettività. A richiesta, è disponibile anche l'innovativa soluzione Iveco per la navigazione.

### Z come ZTL

I motori a metano Natural Power permettono l'accesso alla ZTL nei centri urbani, dove Nuovo Daily riesce a destreggiarsi senza affaticare l'autista, che può contare su un livello di comfort e di guida che non hanno nulla da invidiare a quelli di una vettura. Il nuovo sedile con punto di seduta ribassato e il volante più piccolo consentono una migliore maneggevolezza del veicolo anche nella versione minibus, che permette di ospitare fino a 22 passeggeri seduti, oltre all'autista e a un eventuale accompagnatore: il massimo che un veicolo di questa categoria può raggiungere anche sotto il profilo della sicurezza.



Tra le novità della proposta Minibus la versione da 6,1 t che permette di ospitare fino a 22 passeggeri.

natura robusta e in grado di supportare carichi pesanti.

### M come Minibus

Tutti i vantaggi del nuovo Daily per il trasporto persone sono racchiusi nel Daily Minibus proposto da Iveco Bus che è disponibile in diverse versioni, pronte a soddisfare le esigenze dei clienti che operano nel settore del trasporto collettivo di persone, sia in ambito cittadino sia nei trasferimenti veloci al di fuori della rete urbana. Tra le novità principali c'è la versione da 6,1 tonnellate con passo allungato di 4.100 mm, nuovo top di gamma che permette di ospitare fino a 22 passeggeri, oltre all'autista e a un eventuale accompagnatore, il massimo che un veicolo di questa categoria può raggiungere. Daily Minibus è disponibile nelle versioni Line, Tourys, Citys e Pop per le esigenze più diverse di trasporto persone.

affidabilità lungo tutta la filiera produttiva e distributiva.

### P come Propulsori

Nuovo Iveco Daily è l'unico a utilizzare motori diesel di derivazione industriale, ottimizzati per gli impegni più gravosi e in grado di raggiungere chilometraggi elevati mantenendo sempre la massima efficienza. Nuovo Iveco Daily è disponibile con propulsori diesel in versione Euro5b+ con EGR ed Euro6 Heavy Duty con SCR ed EGR. Il sistema di post-trattamento è compatto e trova collocazione all'altezza del telaio senza incidere in alcun modo sullo spazio di carico. Sulle versioni Euro6 Heavy Duty il sistema Common Rail di nuova generazione consente pressioni di iniezione fino a 2.000 bar.

### Q come Quad-Leaf

È il nome della nuova, ecce-

forza di Daily sin dalle origini.

### R come Record

Il più efficiente e redditizio Daily di sempre raggiunge molti record. Da non trascurare quelli di dettaglio: cinque vani portaoggetti chiusi, tre portabicchieri, quattro portabottiglie di misure differenti e molti altri spazi multifunzione di fronte al passeggero, sotto la plancia e nelle portiere. I vani portaoggetti non solo sono aumentati, ma sono oggi profilati per stare al passo con il mondo che cambia e quindi possono comodamente contenere tablet o smartphone, divenuti di uso comune.

### S come Sterzata

Il record assoluto in termini di volumi (da 7,3 fino a 19,6 m<sup>3</sup>) viene raggiunto senza compromettere la manovrabilità del veicolo: Nuovo Daily ha una sterzata dal minore diame-



Il nuovo Daily Minibus è offerto in quattro diverse versioni: Line, Tourys, Citys e Pop.



FIAT PROFESSIONAL

# Doblò Cargo e Fiorino trionfo nel Regno Unito

I DUE MODELLI "SIMBOLO" DI FIAT PROFESSIONAL CONQUISTANO DUE PRESTIGIOSI PREMI INTERNAZIONALI CONFERMANDO L'ELEVATA QUALITÀ DI PRODOTTO UNITA A UN ALTISSIMO LIVELLO DI SERVIZI E ASSISTENZA ASSICURATI IN MODO CAPILLARE DAL COSTRUTTORE TORINESE IN TUTTO IL CONTINENTE EUROPEO, IVI COMPRESI GRAN BRETAGNA E IRLANDA DEL NORD.

URBANO LANZA  
TORINO

L'uno classico furgone personalizzabile scegliendo versioni, colori e optional, il secondo furgonetta giunta alla terza generazione, Fiat Doblò Cargo e Fiat Fiorino sono stati insigniti di due prestigiosi riconoscimen-

ti nel Regno Unito a dimostrazione di quanto sia apprezzata dai professionisti del settore una delle più ampie e articolate gamme di veicoli commerciali oggi presenti sul mercato.

In dettaglio, Fiat Fiorino, per il terzo anno consecutivo, conquista il titolo di "Best Light Van" assegnato dalla giuria del

"Van Fleet World Honours 2014" mentre Fiat Doblò Cargo è stato nominato "Fleet Van of the Year" nell'ambito del "Motor Transport Awards", il più importante riconoscimento nella categoria dei veicoli destinati al trasporto su strada.

La giuria indipendente del "Motor Transport Awards" -

formata da esperti appartenenti a industrie leader nel settore - valuta e premia innovazione, eccellenza in termini di assistenza, efficienza e qualità delle migliori aziende e prodotti del settore. Spiccando all'interno di un gruppo di concorrenti rinomati, Doblò Cargo non ha solamente dimostrato la propria

qualità e versatilità, ma ha evidenziato anche l'impegno che Fiat Professional dedica nel rispondere alle necessità dei professionisti del trasporto e alla loro soddisfazione.

Secondo la giuria del "Motor Transport Award" il modello Fiat Doblò Cargo offre un'impareggiabile offerta per i gesto-

ri di flotte grazie a un basso costo totale di ciclo vita e a un'estesa rete di concessionari, pronti a rispondere a qualsiasi necessità di riparazione, manutenzione e richiesta post-vendita.

I giudici hanno anche premiato Fiat Professional per i recenti e importanti contratti e il volume di vendita in aumento in molti settori che hanno rafforzato l'immagine e lo status del marchio. Un esempio? È recentissima la scelta di Openreach - azienda del Gruppo BT specializzata in infrastrutture di comunicazione - di arricchire la propria flotta di ben 1.800 Doblò Cargo Maxi che giocheranno un ruolo importante nella missione di Openreach: estendere i benefici della banda larga ad alta velocità ai comuni del Regno Unito. Un impegno di grande utilità sociale che i veicoli commerciali Fiat sapranno supportare al meglio grazie alla loro affidabilità, maneggevolezza, carico utile, comfort, bassi costi di gestione e facilità d'utilizzo.

Lanciato nel 2010, Fiat Doblò Cargo ha riscontrato un ampio successo all'interno di piccole aziende, autorità locali, servizi comunali, oltre a una crescita del numero di grandi flotte interessate a costi ridotti senza rinunciare a versatilità e praticità. Insignito del titolo di International "Van of the Year nel 2011", Doblò Cargo è disponibile in un'ampia gamma di allestimenti e motorizzazioni, garantendo eccellenti capacità di carico (fino a una tonnellata di portata utile) e costi di esercizio tra i più bassi del mercato. La giuria di "Motor Transport 2014" ha dichiarato: "Fiat Doblò Cargo suscita indubbiamente un grande interesse tra gli operatori di flotte grazie a eccellenti capacità di carico, assetto stabile e elevati livelli di comfort, unitamente a eleganti e moderni interni. Caratteristica principale della cabina è lo spazio di cui dispone per un van così compatto. Dal suo lancio ha riscosso un grande successo nel Regno Unito e ha conquistato una più ampia gamma di flotte a seguito dell'interesse dimostrato da varie aziende non solamente nei confronti delle sue caratteristiche ma anche per il modo in cui il marchio Fiat Professional si sta sviluppando".

FIAT FIORINO PER IL TERZO ANNO CONSECUTIVO "BEST LIGHT VAN 2014"

APPREZZATI DALLA GIURIA ELEVATA PORTATA UTILE, VERSATILITÀ E BASSI COSTI D'ESERCIZIO

Piccolo furgone divenuto sin dai tardi Anni Settanta sinonimo di "furgonetta italiana", per il terzo anno consecutivo Fiat Fiorino conquista il titolo di "Best Light Van" nell'ambito del "Van Fleet World Honours 2014". In particolare, la giuria ha apprezzato la sua versatilità, la sua capacità (portata utile fino a 660 kg), il volume di carico fino a 2,5 m<sup>3</sup> (2,8 m<sup>3</sup> con sedile passeggero ripiegabile come optional) e i bassi costi di esercizio. Inoltre, grazie a innovativi motori turbodiesel MultiJet II, Fiat Fiorino beneficia di lunghi intervalli di manutenzione, bassi costi di riparazione e un consumo nel ciclo misto pari a soli 3,62 l/100 km. Con cadenza annuale, i premi del Van Fleet World Honours sono rivolti a Case costruttrici, fornitori di servizi e privati che, secondo l'opinione dei giudici, hanno raggiunto livelli di eccellenza nel proprio settore.

In dettaglio, il processo di valutazione combina il giudizio del team editoriale del "Van Fleet World" con

i dati forniti da società di leasing e consulenza nella gestione dei veicoli aziendali leader nel settore.

La giuria ha così motivato: "Nonostante nell'ultimo anno siano stati molteplici i lanci di veicoli derivati da altri modelli, nessuno è in grado di eguagliare Fiat Fiorino quanto a versatilità e capacità di carico. L'introduzione delle versioni dotate di sistema di trazione migliorato, equipaggiato con sistema di controllo della tenuta "Traction+" e pneumatici "Mud & Snow" di serie, non fa altro che aggiungere maggior valore alla sua versatilità, offrendo un'alternativa relativamente vantaggiosa in termini economici a coloro che spesso devono confrontarsi con condizioni atmosferiche avverse. Inoltre, la sua elevata capacità di carico e i costi d'esercizio contenuti conferiscono a Fiat Fiorino un fascino senza tempo: se si è alla ricerca di un veicolo commerciale leggero, è difficile trovare un valido avversario per il versatile Fiat Fiorino".



Fiat Professional con



# NUOVO DUCATO.

## LA NUOVA GENERAZIONE DEL LAVORO.

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



\_RADIONAV 5" TOUCHSCREEN  
CON BLUETOOTH



\_TELECAMERA POSTERIORE



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



\_I CONSUMI PIÙ BASSI DELLA CATEGORIA

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

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



\*tra i veicoli a ruota singola



DINAMICO E ROBUSTO, ALLA SUA TERZA GENERAZIONE TRAFIC RISPPECCHIA L'IDENTITÀ DEL BRAND GIÀ NEL FRONTALE, CON UN DESIGN PROGETTATO PER RENDERLO PRATICO E CONFORTEVOLE. NUOVA GAMMA DI MOTORI PER MASTER: DA TRE A QUATTRO LIVELLI DI POTENZA PER SODDISFARE TUTTE LE NECESSITÀ DI UTILIZZO DEI CLIENTI PROFESSIONALI. E GUADAGNA PUNTI IN SOBRIETÀ GRAZIE AL TWIN TURBO.

RENAULT VEICOLI COMMERCIALI

# I FURGONI DELLA LOSANGA

EMANUELE GALIMBERTI  
COPENHAGEN

Dal 1998 Renault è leader dei veicoli commerciali in Francia ed Europa. Per consolidare tale posizione, che si traduce in una quota di mercato ottenuta nel 2013 del 14,6 per cento in Europa e del 6,3 per cento in Italia (terza in classifica), la Casa della Losanga rinnova i suoi due furgoni Trafic e Master. Inoltre con Nuovo Kangoo, commercializzato dal 2013, la gamma dei veicoli commerciali Renault è totalmente rinnovata. Oggi l'intera gamma è prodotta in Francia: con il lancio del Nuovo Trafic alla terza generazione, la produzione si trasferisce dallo stabilimento di Valladolid, nel nord della Spagna, al sito industriale Renault di Sandouville, mentre Nuovo Master e Kangoo continuano a essere prodotti rispettivamente a Batil-

ly e Maubeuge.

Nuovo Trafic presenta un design dinamico e robusto, con frontale che rispecchia la nuova identità del marchio Renault. A sua volta, il design dell'abitacolo evolve radicalmente, diventando più pratico e confortevole, riprendendo i temi stilistici dell'auto, per un look seducente e di qualità. L'abitacolo evolve di pari passo e integra 14 vani portaoggetti che rappresentano un volume utile totale di oltre 90 litri, il più importante del mercato. Un cruscotto dal design moderno e tecnologico offre al conducente il comfort di una berlina. In linea con i codici stilistici Renault, la consolle centrale a forma di totem raggruppa sistema multimediale e pulsanti di controllo del climatizzatore. Nuovo Renault Trafic offre comfort e posizione di guida all'altezza di una monovolume: i nuovi sedili garan-



Trafic allestito con piattaforma aerea. A destra vicino a un mulino.



## INTERVISTA

### BERNARD CHRÉTIEN: "IL NOSTRO SUCCESSO DIPENDE DALLA SODDISFAZIONE DEL CLIENTE"

"Il nostro successo non dipende solo dai numeri ma anche da altri valori, in primis la soddisfazione del cliente, al quale proponiamo un prodotto che costa meno in termini di manutenzione e di consumi". Guarda al futuro con la determinazione e l'equilibrio che lo contraddistinguono Bernard Chrétien, da marzo 2013 General Director di Renault Italia. Con l'offensiva lanciata nel settore dei veicoli commerciali leggeri, la Losanga mostra di credere in un segmento che, con l'avvento della crisi economica globale, in Italia si è praticamente dimezzato. Solo in questa prima metà del 2014 pare intravedersi qualche spiraglio. "È presto - afferma Chrétien - per dire che ci stiamo avviando verso la ripresa. Per sua natura il settore dei veicoli commerciali è il più legato all'andamento economico di un Paese. Nel caso

dell'Italia, mi sembra che non vi sia più discesa, e per ora mi fermo qui con le previsioni. Ma la nostra proposta non segue il ritmo del mercato: Renault è da anni prima in Europa e sente la responsabilità, quale prima marca, d'investire a lungo termine. Dopo il successo del Trafic, lo proponiamo in una veste del tutto rinnovata, a cominciare dalla tecnologia Twin Turbo, nuova e molto efficace, con una coppia elevata già a bassi regimi. Senza dimenticare un posto guida che è un vero ufficio decentralizzato. Del resto le necessità dei professionisti sono cambiate rispetto a 15 anni fa e il prodotto deve evolversi di conseguenza. Risultato: su Trafic appoggi e collegamenti per pc, tablet e telefono sono immediati e a portata di mano". Tra gli altri vantaggi il vano di carico, al quale Chrétien tiene in modo particola-



re. "I vantaggi per gli artigiani - prosegue il numero uno di Renault Italia - sono evidenti: 11 cm in più vuol dire caricare tre europallet anziché due come prima. La sfida è ora convincere nuovi clienti che prima non si avvicinavano a Trafic a scoprirne novità e funzionalità e invitare chi già possiede Trafic a rinnovarlo con la nuova propo-

sta, che è la più interessante sul mercato".

Manager di provata esperienza con un passato in Belgio, Svizzera, Francia e Cechia, quali specifiche peculiarità trova nel mercato italiano dei veicoli commerciali? "Di sicuro - risponde Chrétien - il numero di furgoni rispetto alla popolazione è decisamente basso, il mercato potrebbe essere ben più elevato. Siamo al di sotto di altre realtà europee ma, ripeto, questo segmento è legato all'andamento dell'economia. Altro elemento tipico è rappresentato dalle propulsioni a metano, che nel resto d'Europa sono molto rare. Elemento forte, italiano ma anche europeo, è la considerazione dei costi e dei consumi. Per il resto l'Italia è un bel Paese, con enormi potenzialità: gli italiani sono gente che nelle difficoltà riesce a tirare fuori la creatività e individuare le possibilità per tornare su una strada proficua". A capo di uno staff di giovani, motivati e preparati, l'invito di Bernard Chrétien ai suoi collaboratori è di non mollare mai la presa sulla Rete. "Oggi, ieri e domani - conclude il manager della Losanga - il nostro compito è essere di supporto ai dealer affinché convincano i clienti su bontà e efficacia della nostra proposta e non smettano mai di lavorare per migliorare il servizio offerto".

**INTERVISTA**

**GIOVANNI PORTANOVA: "PRODOTTI E SERVIZI PER FACILITARE L'ACQUISTO DI VEICOLI MODERNI"**

"A disposizione di chi trasporta per lavoro mettiamo prodotti di primario interesse come sempre e puntiamo a migliorare la vicinanza al cliente prima e dopo l'acquisto del veicolo". Prodotto di qualità, professionalizzazione della Rete e proposte vantaggiose sul piano finanziario sono la ricetta di Giovanni Portanova, dal 2008 Brand Manager Veicoli commerciali di Renault Italia, per agganciare la tanto auspicata ripresa. "Nel 2013 - ricorda il manager, romano di Nepi ma con origini campane di Cava de' Tirreni - il mercato italiano in totale si è chiuso a centomila unità, il livello più basso che io ricordi. A metà 2014 siamo a +8-10 per cento, ma dubito che l'anno si chiuda

con numeri molto alti". E veniamo alla nuova offerta di furgoni. Come si declinano sul mercato Italia? "Trafic - risponde Portanova - è un furgone compatto, va da 5,2 a 8,6 m3 di spazio disponibile. Il cliente italiano tipo è l'artigiano (elettricista, idraulico o falegname) e il trasportatore che effettua servizio in ambito urbano e extra urbano. Il veicolo offre dimensioni medie e risulta comodo per l'utilizzo cittadino". Master è invece il "furgone per tutti" come lo definisce Portanova. "Siamo a 350 versioni disponibili - precisa il Brand Manager Veicoli commerciali della Losanga - con tutte le possibilità di allestimento possibili e immaginabili. Quindi la platea italiana è



molto ampia, si va dall'artigiano che necessita di ampie dimensioni fino ai veicoli per edilizia e operazioni di cantiere". Un'offensiva, quella di

Renault, che Portanova in Italia affiancherà con un forte lavoro sulla Rete. "La professionalità dell'organizzazione Renault - aggiunge Portanova - è stata certificata anche dall'Award come migliore marchio a giudizio dei concessionari di veicoli commerciali. Al cliente che chiede di essere sempre supportato nella vendita e nel post vendita proponiamo il programma Pro+ che coinvolge una parte dei dealer, che vengono particolarmente formati e strutturati per rispondere al meglio alle esigenze del cliente professionale". Obiettivo che riguarda non solo l'assistenza ma anche la difficoltà di accesso al credito. "Uno dei problemi principali - conclude Giovanni Portanova - del cliente professionale è far fronte alla mancanza di liquidità. A differenza delle banche e delle finanziarie, l'obiettivo di Renault è facilitare l'acquisto del veicolo. È per questo che la finanziaria della Casa madre può proporre offerte finanziarie a tassi d'interesse molto bassi, unitamente a pack su misura che possono includere garanzia prolungata, assicurazione e manutenzione a prezzi molto vantaggiosi".

tiscono una corretta postura, la struttura della panchetta anteriore presenta rinforzi laterali su sedute e schienali dei passeggeri, mentre un bracciolo integrato nel pannello della porta migliora ulteriormente il comfort. L'abitacolo, progettato come "ufficio decentralizzato", integra un insieme di dispositivi

tuato sotto il sedile passeggero, offre 80 cm di lunghezza supplementare. Lo sportello situato nella paratia presenta un'apertura di 51 cm di larghezza e 22,8 cm di altezza. Viene mantenuto in posizione aperta da due magneti e può essere rimosso per facilitare le operazioni di carico. Con due lun-

sente di conservare gli eventuali allestimenti già esistenti sul precedente Trafic. "Ci sono tutti gli elementi - dichiara Francesco Fontana Giusti, Image & Communication Director di Renault Italia - perché Trafic resti nella top 3 in Europa e leader in Italia, dove detiene il 15 per cento di quota. Con un mercato

ESP di ultima generazione, Nuovo Master si colloca tra i migliori del segmento in termini di sicurezza attiva. L'ESP è associato alle più recenti innovazioni tecnologiche, quali Extended grip, Hill Start Assist, controllo di stabilità del rimorchio, controllo adattivo del carico e funzione antiribaltamento

passaruota, che consente il carico di un europallet in larghezza. Il vano di carico può ora accogliere cinque europallet (su L4), caratteristica importante per professionisti che percorrono molti km: questa versione è stata progettata per loro, studiata per viaggiare comodamente in autostrada con un veicolo di

presenta consumi ridotti di 0,5 l/100 km rispetto alla corrispondente versione ruote gemellate, soprattutto grazie a tre caratteristiche: rapporto al ponte di tipo "stradale", che consente al motore di girare meno velocemente della versione equivalente con ruote gemellate (450 g/min in meno a 110

# NON TEMONO CONFRONTI

intelligenti che permettono a chi trasporta per lavoro di tenere sempre a portata di mano telefono, tablet e computer portatile.

Nel vano di carico, due botole posizionate nella paratia e sotto la panchetta anteriore offrono la più importante lunghezza di carico del mercato, con 4,15 m su L2. Sempre a vantaggio di una maggiore praticità, il furgone presenta equipaggiamenti innovativi, come un portapacchi interno, che consente di organizzare al meglio lo spazio di carico. Nuovo Trafic è l'unico furgone della categoria in grado di trasportare, a porte chiuse, oggetti di lunghezza fino a 3,75 m su L1 e a 4,15 m su L2 grazie a due sportelli. Il primo sportello, che si trova nella parte inferiore della paratia divisoria, consente di guadagnare 41 cm di lunghezza di carico; il secondo, si-

ghezze, due altezze e quattro diverse versioni - furgone, furgone doppia cabina, pianale cabinato (disponibile nel 2015) e trasporto persone (fino a 9 posti) - Nuovo Renault Trafic propone fino a 70 versioni, con un volume di carico per le versioni furgone compreso tra 5,2 e 8,6 m3. Complessivamente più lungo di 210 mm rispetto a Trafic II, il veicolo della terza generazione offre un carico utile supplementare di 200 litri su H1 e 300 litri su H2 grazie alla struttura dalle fiancate poco inclinate. Fin dalla versione L1 è possibile caricare tre europallet, mentre un pannello di BA13 può essere disposto orizzontalmente tra i passaruota. Particolarmente apprezzate dai clienti di Trafic II, le dimensioni delle porte posteriori a battenti e la forma squadrata della zona di carico sono riproposte senza variazioni, analogia che con-

che cresce del 7 per cento nei primi cinque mesi di quest'anno, contiamo su risultati ancora migliori".

Le principali evoluzioni di Nuovo Master sono relative all'ampliamento della gamma motori, che passa da tre a quattro livelli di potenza (dCi 110, 125, 135 e 165), per soddisfare tutte le necessità di utilizzo dei clienti professionali, e guadagna potenza e sobrietà con l'adozione della tecnologia Twin Turbo. Equipaggiato con propulsore Energy dCi 165, Nuovo Master consuma fino a 1,5 l/100 km in meno rispetto alla versione dCi 150 del precedente modello, pari a un risparmio di circa duemila euro in tre anni. Con un consumo di carburante che parte da 6,9 l/100 km, Nuovo Master si colloca tra i furgoni più economici della categoria.

Equipaggiato di serie con

del rimorchio. Per i professionisti più esigenti, Nuovo Master propone un'inedita versione furgone L4 a trazione posteriore e ruote singole, per clienti ad alto chilometraggio. Sulla precedente generazione di Master, questa versione veniva proposta solo con ruote gemellate. La versione ruote singole beneficia di 30 cm in più di distanza tra i



Master continua a essere protagonista in Italia e nel resto d'Europa.

grande volume ma senza consumi eccessivi. La nuova versione L4 trazione posteriore ruote singole propone un volume utile di 14,9 m3 su H2 e di 17 m3 su H3, con carico utile supplementare di 54 kg rispetto alla versione con ruote gemellate. Questa versione di Nuovo Master, disponibile solo con motorizzazione Twin Turbo,

km/h); massa complessiva ridotta; minore resistenza al rotolamento. A sua volta, grazie a sospensioni più elastiche (due balestre invece di tre), il comfort di guida è migliore per la versione ruote singole rispetto a quella con ruote gemellate. Come il fratello Trafic, l'abitacolo di Nuovo Master offre il maggior numero di vani portaoggetti funzionali del segmento, specificamente progettati per accogliere gli oggetti della vita quotidiana dei clienti professionali.

"Master - afferma Fontana Giusti - è nella top 3 in Europa e in Italia nella top 3 degli importatori: la nuova offerta a ruote singole e i nuovi motori gli consentiranno un'affermazione da protagonista". Gli ordini di entrambi i nuovi furgoni della Losanga si sono aperti nel mese di luglio e i veicoli sono disponibili nelle concessionarie Renault da settembre 2014.

**UNA PROPOSTA ADATTA A TUTTI GLI UTILIZZI**

**QUATTRO MOTORIZZAZIONI E DUE VARIANTI**

Gli ingegneri motoristi di Renault hanno dotato i nuovi Trafic e Master di motorizzazioni che beneficiano delle tecnologie frutto dell'esperienza e dei successi di Renault in Formula 1. Le diverse motorizzazioni possibili per Nuovo Trafic, adattate alle esigenze dei clienti professionali, coniugano sobrietà e flessibilità. In versione Twin Turbo i consumi scendono sotto la soglia dei 6 l/100 km, per toccare 5,7 l/100 km (149 g CO2/km) per la versione trasporto persone e 5,9 l/100 km (155 g CO2/km) per il veicolo commerciale. Due motorizzazioni con single turbo a geometria variabile consentono un guadagno medio di 1 l/100 km rispetto alla gamma di propulsori di Trafic II. dCi 90 (260 Nm a 1.500 g/min) è un propulsore efficiente, accessibile e adatto all'utilizzo in città. dCi 115 (300 Nm a 1.500 g/min) ha supplemento di potenza e coppia ed è più versatile, adatto a un utilizzo misto, in città e su strada, per trasportare carichi elevati; propone un equilibrio tra dinamismo e sobrietà con consumi ridotti a 6,5 l/100 km. Dotati della tecnologia Twin Turbo (due turbocompressori), i propulsori guadagnano potenza, ripresa ed economia d'esercizio, scendendo sotto la soglia dei 6 l/100 km. Le riprese sono franche e le accelerazioni efficaci anche con furgone a pieno carico. Con il nuovo propulsore Energy dCi 120 Twin Turbo S&S (320 Nm a 1.500 g/min), che coniuga sobrietà, comfort e

agilità di guida, Nuovo Trafic si posiziona al miglior livello della categoria in termini di consumi ed emissioni di CO2: 5,9 l/100 km (155 g CO2/km) sul furgone e 5,7 l/100 km (149 g CO2/km) sulle versioni trasporto persone. Rispetto alla motorizzazione dCi 115 con single turbo, consuma 0,6 l/100 km in meno, offrendo nel contempo migliori accelerazioni (12 secondi rispetto ai 12,4 per il passaggio da 0 a 100 km/h) e riprese più dinamiche. Energy dCi 140 Twin Turbo S&S (340 Nm a 1.500 g/min) propone supplemento di potenza e forti accelerazioni anche a bassi regimi (10,9 secondi per accelerare da 0 a 100 km/h), grazie alla coppia immediatamente disponibile (270 Nm già a 1.250 g/min), riducendo contestualmente il consumo di carburante (6,1 l/100 km). È la motorizzazione ideale per carichi pesanti, lunghi tragitti, operazioni di rimorchio e guida in montagna, con o senza Stop & Start. Queste motorizzazioni rispettano i criteri della norma Euro 5b+ e sono predisposte per rispettare la norma Euro 6b.

Nuovo Master propone una gamma di motorizzazioni derivate dal propulsore M9T (2,3 dCi), adatta a soddisfare le molteplici esigenze dei professionisti: due motorizzazioni con single turbo da 110 cv (285 Nm a 1.250 g/min) e 125 cv (310 Nm a 1.250 g/min), particolarmente adatte a utilizzi in città e con carico medio (disponibile anche il pro-

propulsore dCi 150 con cambio robotizzato); due propulsori Twin Turbo da 135 cv (340 Nm a 1.500 g/min) e 165 cv (360 Nm a 1.500 g/min), ideali per utilizzo intensivo con carichi elevati e lunghi tragitti. Prodotto nello stabilimento di Cléon, specializzato nella produzione di motori ad alta tecnologia, il propulsore M9T montato su Nuovo Master evolve profondamente rispetto alla precedente generazione. Complessivamente, il propulsore di Nuovo Master comprende fino a 212 nuove parti e 12 tecnologie inedite, tese a riduzione del consumo di carburante, incremento del rendimento e miglioramento dell'acustica. Di particolare rilievo, tra tutte le tecnologie, il Twin Turbo.





NISSAN

# NEL PIENO DELLA RIVOLUZIONE ELETTRICA

LINO SINARI  
BARCELONA

Per Nissan la mobilità elettrica è qualcosa di comprovato, sperimentato e avviato da tempo nel settore delle vetture, in un quadro che ha evidenziato i vantaggi che è in grado di offrire la soluzione elettrica. Declinata in funzione del trasporto e del supporto al lavoro di aziende e figure professionali, la rivoluzione a emissioni zero di Nissan entra in una fase decisiva con il lancio di e-NV200, secondo veicolo al cento per cento elettrico della Casa giapponese. La qualità dell'aria nelle metropoli è fortemente compromessa e Nissan

e-NV200 nasce come soluzione a questa seria problematica, per ridurre emissioni e in-

LA CASA NIPPONICA PARTE DAL PLURIPREMIATO NV200 PER CAMBIARE IN TOTO IL TRASPORTO LEGATO AL LAVORO METTENDO A FRUTTO LE SUE COMPETENZE COSTRUTTIVE NEL MERCATO DEI VEICOLI COMMERCIALI. e-NV200 INTRODUCE UNA SOLUZIONE ELETTRICA PER I PROFESSIONISTI PROPONENDO UN VOLUME DI CARICO LEADER DELLA CATEGORIA E CONFERMANDO LE QUALITÀ DEL FRATELLO A PROPULSIONE TERMICA.

quinamento atmosferico entrando a far parte delle flotte di van e taxi che percorrono il centro delle città giorno e notte. Oltre ad abbattere completamente le emissioni allo scarico, con effetti positivi sui livelli di NOx, il motore elettrico di e-NV200 è ultrasilenzioso e associato a una trasmissione elettronica, sinonimo di spostamenti all'insegna del relax e della sicurezza, senza stress. Nissan e-NV200 coniuga la propulsione elettrica, già apprezzata nel settore delle vetture con Nissan LEAF, con il volume di carico e la praticità

di Nissan NV200, International Van of the Year 2011. Durante lo sviluppo, Nissan ha riprogettato tecnicamente e stilisticamente NV200 in vista del suo nuovo ruolo di veicolo commerciale al cento per cento elettrico, al punto che, nonostante numerosi elementi in comune con i due modelli di riferimento, circa il 30 per cento dei componenti è assolutamente inedito. Al restyling estetico, che ha interessato telaio e interni, si aggiungono un nuovo pacco batterie e un sistema di frenata rigenerativa più perfor-

mante. Risultato? Un veicolo a emissioni zero in grado non solo di contribuire fattivamente alla mobilità del futuro, ma anche di rispondere alle necessità di business delle aziende che gestiscono mini-van, taxi e mezzi di trasporto pubblici.

Piacere di guida, economia dei consumi e sostenibilità ambientale sono tre caratteristiche che non passeranno inosservate agli operatori. Dopo un programma di collaudo completo, durante il quale sono stati forniti ad aziende di fama mondiale prototipi per l'uso su strada, e-

NV200 è sbarcato sul mercato. La commercializzazione è iniziata quest'estate con il veicolo proposto in versione van o monovolume cinque posti per trasporto passeggeri, nella variante Combi o in quella più lussuosa Evalia. Nella variante Van, mantiene un volume di carico di 4,2 m<sup>3</sup> e consente di trasportare due Europallet standard, mentre le portiere scorrevoli su entrambi i lati e le porte posteriori ad ampia apertura facilitano enormemente le operazioni di carico e scarico. Sensibile alle priorità dei gestori di flotte,

e-NV200 non trascura l'aspetto economico. I costi della manutenzione programmata si riducono del 40 per cento, così come i componenti da controllare o sostituire, grazie all'assenza di olio motore, cinghie, scatole del cambio e frizione. Anche l'alimentazione elettrica rappresenta un vantaggio non indifferente, dal momento che consente di percorrere 100 km con una spesa fino a tre o quattro volte inferiore a quella diesel. Nel corso del prossimo anno, Nissan lancerà sul mercato anche versioni taxi di e-NV200 conformi alle normative delle varie capitali europee. La prima città a compiere questo importante passo e dotarsi di un'intera flotta sarà Barcellona, in Spagna, città natale di e-NV200. Lo stabilimento di Barcellona produr-

## TRE VERSIONI PER LA GAMMA ITALIANA

### PUNTA DI DIAMANTE IL VAN CON BATTERIA A NOLEGGIO

La gamma Nissan e-NV200 per l'Italia si articola nelle versioni Van, Combi ed Evalia. "Per il Van con batteria a noleggio - spiega Alberto Sabatino, responsabile dei Veicoli Commerciali in Nissan Italia - che rappresenta sicuramente la versione più rilevante per il mercato italiano, si parte da un prezzo che, in presenza degli incentivi governativi, è di 16.480 euro, decisamente competitivo per un veicolo da lavoro che non paga la tassa di possesso ed è autorizzato ad accedere nei centri storici e parcheggiare in fascia blu gratuitamente in molte città. Per la versione Evalia, i prezzi chiavi in mano partono, sempre considerando l'opportunità di sfruttare gli incentivi e noleggiando la batteria, da 24.926 euro per la versione Visia". C'è poi il costo del noleggio della batteria in funzione dei termini prescelti del contratto di lease. "La formula generalmente più scelta - precisa Sabatino - riguarda un periodo di 36

mesi o più. In questo caso, in funzione del chilometraggio annuo stimato, il costo per il cliente da un minimo di 73 a un massimo di 106 euro. Quando la batteria viene noleggiata, la garanzia è permanente, attiva fintanto che il lease è attivo. In caso di acquisto della batteria, invece, la garanzia sulla capacità è di cinque anni. Le vendite sono iniziate da giugno e abbiamo effettuato le prime consegne nel mese di luglio".



Nissan e-NV200 van offre un volume di carico di 4,2 metri cubi.

**IL MERCATO CRESCE E NISSAN SNOBBA GLI SCETTICISMI**

**IL TARGET DI RIFERIMENTO È VENDERE 200 UNITÀ E OTTENERE UNA QUOTA DEL 50 PER CENTO**

Con un costo dell'energia che consente un risparmio fino al 75 per cento rispetto al carburante, una manutenzione che incide per il 40 per cento in meno, un comfort di marcia e una silenziosità che gli consente di accedere nei centri urbani a qualsiasi ora del giorno e della notte, e-NV200 ha tutte le carte in regola per fare breccia nelle categorie professionali i cui veicoli hanno un impatto diretto sul business. "Elementi - dichiara Luisa Di Vita, Direttore della Comunicazione in Nissan Italia - che faranno riflettere anche i professionisti del trasporto in Italia. Un esempio che consente di "fotografare" i vantaggi di e-NV200 per i clienti Italiani è il confronto con un equivalente veicolo diesel: i costi di gestione si riducono, su base annua, fino al 57 per cento. Importanti aziende internazionali hanno ben compreso questi vantaggi e hanno attivamente partecipato alla fase di sviluppo del nostro veicolo. Anche l'Italia ha contribuito a fornire un feedback, grazie a test su vetture pre-serie condotti da aziende come DHL, Enel. Con l'arrivo del veicolo di produzione ci auguriamo di incrociare la domanda specifica delle flotte destinate alla fornitura di servizi o beni nei centri cittadini".

Obiettivo "italiano" di e-NV200: ribadire e rinsaldare la leadership Nissan nelle emissioni zero. "È un settore - prosegue Di Vita - che vede ora affacciarsi molti concorrenti, ma di cui Nissan rimane costruttore di riferimento, siamo in una fase più evoluta, sia in termini di prodotto che di competenze acquisite sulla mobilità elet-

trica, intorno alla quale, nonostante lo scetticismo di alcuni osservatori, riteniamo, invece, che si vada catalizzando sempre più l'attenzione del mercato. Parliamo ancora di piccoli numeri, ma il mercato elettrico in Italia è cresciuto in modo sostanziale, ad un ritmo, volendo fare un parallelo, molto più elevato di quello registrato dall'ibrido al suo esordio. La crescita anno su anno è stata, nel 2013, del 65 per cento". Nel 2013 il mercato della trazione elettrica ha totalizzato 870 vetture e 185 veicoli commerciali. Le stime per l'anno in corso parlano di 1.500 auto e 400 veicolo commerciali, una crescita esponenziale, supportata notevolmente da Nissan.

"Stimiamo - precisa il Direttore della Comunicazione in Nissan Italia - di vendere circa 200 e-NV200, aggiudicandoci una quota del 50 per cento sul segmento dei veicoli commerciali elettrici. Acquistare un veicolo elettrico è un passo importante e noi vogliamo che questo salto verso una mobilità sostenibile sia un'esperienza gratificante per i nostri clienti sotto tutti gli aspetti. Abbiamo condotto un training specifico per le nostre concessionarie, al fine di preparare la nostra forza vendite a illustrare e spiegare le molteplici funzionalità dei veicoli, dalle modalità di ricarica alla connettività con gli smartphone per il controllo delle funzioni attivabili in remoto e senza dimenticare le necessità specifiche del professionista. Il prodotto si rivolge alle piccole e medie imprese che operano nei settori del commercio, dell'idraulica, del trasporto persone, ma

rà, sulla stessa linea di NV200, il nuovo veicolo elettrico per tutti i mercati del mondo in cui è prevista l'introduzione, provvedendo anche all'assemblaggio delle celle agli ioni di litio costruite nell'impianto britannico di Sunderland, secondo una configurazione specifica per e-NV200.

Il nuovo veicolo commerciale elettrico di Nissan è a misura di città europea. L'autonomia omologata secondo il ciclo NEDC è variabile da 163 a 170 km a seconda della versione, molto più dei 100 km coperti quotidianamente in media dal 70 per cento delle flotte che si avvalgono di van. In Europa, il 35 per cento dei mezzi di questa categoria non percorre mai più di 120 km/giorno nell'arco del loro ciclo di vita. Il tutto, mantenendo un'area di carico identica a quella della versione diesel NV200 (4,2 m3) e aumentandone il carico utile fino a 770 kg. La batteria si può ricaricare a 2,3 kW a 10 ampere usando una rete domestica, oppure tramite wall box o pole da 3,3 kW a 16 ampere oppure, col caricatore opzionale, con wall box o pole da 6,6 kW/32 ampere, per ridurre l'intervallo di ricarica a sole quattro ore. In alternativa, i caricatori rapidi da 50 kW CHAdeMO ripristinano l'80 per cento della capacità in soli 30 minuti (o anche meno, se la batteria ha ancora una carica residua), perciò il van può

essere collegato, ad esempio, durante le operazioni di carico e scarico della merce. Attualmente, la rete europea di Quick Charger CHAdeMO conta 1.100 colonnine dislocate su tutto il territorio, ma è più probabile che le flotte di e-NV200 installino i caricatori in sede o nei depositi. Le società di taxi, fra cui Taxi Electric nei Paesi

gneri - ha spiegato Guillaume Cartier, Senior Vice President Vendite e Marketing per Nissan Europe - hanno prodotto molto più di un valido furgone elettrico: hanno sfiorato la perfezione. Gli autisti sono ansiosi di mettersi al volante di e-NV200 non solo per le credenziali ecologiche, ma anche per il puro piacere di guidarlo: comfort di

so, puntando a consolidare la posizione di leader nelle tecnologie automotive elettriche. e-NV200 può realmente trasformare la composizione delle flotte di furgoni e taxi che circolano sulle strade delle nostre città, cambiando l'ambiente urbano in cui viviamo. I 200.000 van venduti ogni anno, e che, in tutto il ciclo di vita, coprono



anche a grandi aziende con necessità di flotte elettriche, come quelle dedicate, ad esempio, ai servizi postali".

Per lanciare alla grande e-NV200, tutte le concessionarie Nissan sono dotate di almeno una colonnina di ricarica, per un totale di 102 colonnine, di cui 6 sono Quick Charge. "Complessivamente - aggiunge Luisa Di Vita - in Italia possiamo contare su un totale di oltre 1.500 punti di ricarica standard. Siamo ancora lontani dalle autostrade elettriche che possono vantare Paesi come Regno Unito o Norvegia, ma possiamo valutare con ottimismo il futuro della mobilità elettrica. Non dobbiamo dimenticare che tutti i nostri prodotti sono dotati del cavo per la ricarica domestica, che consente ai consumatori che dispongono di un garage o posto auto con presa elettrica di gestire in modo autonomo l'alimentazione del veicolo".

potenziale cliente sui veicoli elettrici: quello dell'autonomia che, sul nostro modello, è pari a 163 km per la versione Van, secondo il ciclo NEDC. Una volta rimosso il blocco psicologico legato all'autonomia, e-NV200 è in tutto e per tutto equiparabile a un qualsiasi veicolo commerciale. Rispetto al suo "fratello" endotermico NV200 offre

lo stesso volume di carico di 4,2 m3, equivalente a 2 Euro pallet, con una portata di 770 Kg. Gli unici aspetti per i quali non c'è paragone che tenga con i veicoli commerciali tradizionali riguardano comfort di guida, consumi e costi di gestione. Su questi fronti, e-NV200 non ha veramente rivale".



L'autonomia del veicolo commerciale elettrico è variabile da 163 a 170 km a seconda della versione.

Bassi e C&C Taxis in Regno Unito, hanno optato per quest'ultima soluzione per incentivare l'uso della flotta. "I nostri inge-

gneri, accelerazione, eleganza e semplicità d'uso non sono nemmeno lontanamente paragonabili a quelle offerte dai veicoli convenzionali".

"C'è aria di cambiamento: le città europee - continua Jean-Pierre Diernaz, Direttore della Divisione Veicoli Elettrici di Nissan Europe - stanno introducendo normative sempre più stringenti sulle emissioni. Londra ha già istituito una zona con traffico a pedaggio (Congestion Charge Zone, ndr), sulla base delle emissioni registrate e il primo cittadino sta predisponendo la formazione di una Ultra Low Emission Zone entro il 2020. Quest'anno, Parigi ha vietato la circolazione dei veicoli in centro per combattere l'inquinamento e i diesel sono soggetti a controlli minuziosi sulle emissioni di NOx e particolato. È iniziata l'era dei veicoli a emissioni zero e Nissan con e-NV200 si affaccia su un segmento completamente diver-

meno di 100 km al giorno, potrebbero tranquillamente essere sostituiti da e-NV200, con il vantaggio di non dover più effettuare soste per il rifornimento. Se a questo si aggiungono costi d'esercizio contenuti, funzionalità e comfort, non vi sono più dubbi: la rivoluzione è iniziata".

Sulla stessa lunghezza d'onda Luisa Di Vita, dal 1° giugno scorso Direttore della Comunicazione in Nissan Italia, entrata nella squadra di Bruno Mattucci dopo l'uscita dall'azienda di Joe Alessi.

"Ho trovato estremamente rilevante - ha dichiarato Di Vita - l'analisi sulla percorrenza giornaliera da parte della tipologia di professionisti cui ci riferiamo. Il 70 per cento dei furgoni percorre, in media, 100 km al giorno, mentre il 35 per cento non supera mai, nell'arco del ciclo vita, i 120 km: si tratta di un'informazione chiave poiché fuga il principale dubbio del

**TEST SERRATI PER e-NV200**

**SVILUPPATO CON LE AZIENDE PER LE AZIENDE**

Come tutti i veicoli Nissan, anche e-NV200 ha dovuto superare cicli di collaudo completi in laboratorio, in pista e su strada prima di passare alla produzione. La novità rispetto al passato è che i prototipi e i primi modelli di produzione sono stati consegnati direttamente nelle mani dei potenziali clienti per essere sottoposti a prove intensive, terminate in alcuni casi con ordini consistenti. Durante questi test, eseguiti in varie città europee e giapponesi nell'arco degli ultimi tre anni, e-NV200 ha militato in flotte già esistenti per un periodo compreso fra i due e gli otto mesi. Oltre a testare l'idoneità del veicolo per compiti specifici, il programma di collaudo è stato strutturato in modo da raccogliere il parere diretto degli operatori e orientare la messa a punto dei modelli di produzione.

Le Poste giapponesi sono state tra i primi enti a ricevere i prototipi di e-NV200 nel 2011 e utilizzarli per le consegne e i ritiri nella città di Yokohama, quartier generale di Nissan. Nello stesso anno, Nissan ha fornito altri prototipi a FedEx e British Gas, a Londra, e il programma ha raccolto adesioni entusiaste anche nel 2012. Questi primi feedback sono stati la premessa a programmi pilota di più ampia portata, come quello intrapreso lo scorso inverno dall'azienda britannica British Gas, che per un periodo compreso fra sei e otto mesi ha inserito nella propria flotta 28 van elettrici. Attualmente, il parco di British Gas conta 16.500 veicoli, inclusi 13mila furgoni, e l'azienda è intenzionata a convertire il 10 per cento della flotta commerciale alla tecnologia cento per cento elettrica entro il 2017.

Convinta dai risultati della prova, British Gas ha deciso di inoltrare a Nissan un ordine di 100 e-NV200, 50 dei quali saranno consegnati entro la fine dell'anno. "Il collaudo - ha commentato Colin Marriott, responsabile della flotta di British Gas - ha rappresentato un'esperienza incredibilmente positiva. Pur avendo lavorato con veicoli di pre-produzione, provvisori dal punto di vista strutturale, non abbiamo avuto il minimo problema e abbiamo percorso in totale oltre 110mila km. A dire il vero, un inconveniente c'è stato: alla conclusione del programma, i conducenti non volevano più restituire i loro e-NV200!" Con la collaborazione di Hitachi Capital Commercial Vehicle Solutions, gestore della flotta, e del Gateshead College, responsabile del programma di formazione dei guidatori, British Gas ha verificato le prestazioni di e-NV200 durante attività specifiche. "Avendo già alcuni NV200 nella nostra flotta - spiega Marriott - sapevamo che il modello di base rispondeva alle nostre esigenze, perciò ci siamo potuti concentrare sulle caratteristiche elettriche. La scelta di eseguire la prova durante l'inverno è stata voluta per studiare la reazione del veicolo a temperature rigide". I 28 veicoli elettrici sono stati affidati a tecnici operativi da casa, non in deposito, che avevano la possibilità di ricaricare la batteria di notte presso la loro abitazione.



La moderna e funzionale plancia di comando dell'e-NV200.



## CITROËN VEICOLI COMMERCIALI

# I campioni del grande freddo

AVVIATA UN'INIZIATIVA CHE COINVOLGE I BUSINESS CENTER DEL DOUBLE CHEVRON: IN PRONTA CONSEGNA NEMO, BERLINGO, JUMPY E JUMPER CON ALLESTIMENTO SVILUPPATO IN PARTNERSHIP CON NOVAPLAST E WEBASTO. GRAZIE AL SISTEMA FRIGO INTEGRATO, LA CABINA È PRIVA DI SCAMBIATORE ESTERNO: "UN PARTICOLARE CHE ABBATTE I CONSUMI E RIDUCE L'USURA", DICHIARA ALESSANDRO MUSUMECI, RESPONSABILE COMMERCIALE B2B DI CITROËN ITALIA.

MAX CAMPANELLA  
MILANO

"Citroën è un marchio storicamente sinonimo di veicoli allestiti di elevata qualità: le nuove proposte vanno in questa direzione, offrendo alle categorie professionali che necessitano di temperature controllate una gamma completa e di alto livello al servizio delle loro professioni". Così Alessandro Musumeci, 37 anni, da ottobre 2013 Responsabile Commerciale B2B (Business to Business) di Citroën Italia, sintetizza motivazioni e obiettivi della nuova gamma frigo della Casa francese. Manager giovane ma di provata esperienza, Musumeci è sbarcato in Italia dopo tre anni e mezzo in quel di Parigi, dove ha rivestito il ruolo di Responsabile dello Sviluppo Rete e Qualità per tutti i Paesi extraeuropei: dal quartier generale Citroën partiva alla volta di Brasile, Russia, Cina, Australia e Medio Oriente occupandosi dello sviluppo della Rete. Originario di Roma, è in Citroën dal 2003 avendo rivestito il ruolo di Zone Manager Sardegna e per tre anni di Responsabile Ga-

ranzia a Milano. Insomma, una formazione che lo ha visto sempre a stretto contatto con le concessionarie: un bagaglio d'esperienza che lo porta ora a rilanciare il marchio nel settore dei veicoli allestiti con una proposta molto specifica, trattandosi di allestimenti refrigerati. "Il progetto - ci ha spiegato Alessandro Musumeci, sposato con Monica che, quattro mesi fa, gli ha regalato Matteo, gioia del papà - è partito alla fine del 2013 proprio sull'onda di uno stimolo proveniente dalla Rete: i nostri dealer giorno per giorno sono a contatto con i professionisti e ben sanno quali siano le loro esigenze professionali. Citroën risponde proponendo una gamma di veicoli commerciali completa e all'avanguardia, proposte che facilitano l'acquisto anche sul piano finanziario e, soprattutto, veicoli che facciano al caso loro, ovvero specifici per ogni missione. L'obiettivo della gamma frigo è rispondere all'esigenza del segmento dei coibentati in generale e quindi si rivolge come target a peschiere, corrieri della spesa, trasporto carni e alimentare e farmacie,

che in base alle nuove normative hanno l'obbligo del trasporto coibentato". Frutto di una partnership con Novaplast per il kit di coibentazione e con Webasto per la refrigerazione mobile, l'allestimento

può equipaggiare tutta la gamma Citroën, dal più piccolo Nemo fino a Jumper passando per Berlingo e Jumpy. "Ovviamente - ha precisato Musumeci - considerate le missioni la richiesta maggiore

di questo tipo di allestimenti ci arriva per mezzi mid-size: è tutt'altro che esclusa l'ipotesi di un Nemo allestito frigo, magari per il titolare di una farmacia, ma i volumi maggiori li prevediamo per la gamma da

avviata una campagna presso Saloni e fiere del settore della refrigerazione, dove sono in mostra i veicoli Citroën così allestiti. Punti di forza dell'iniziativa: garanzia dell'alta qualità Citroën, prezzo concorren-



Alessandro Musumeci, Responsabile Commerciale B2B (Business to Business) di Citroën Italia

## ORIGINALE CONCORSO METRO

### UN BERLINGO PER LA STORIA PIÙ BELLA

Primo premio: un Citroën Berlingo in allestimento frigo. È la proposta che Metro, colosso della distribuzione, propone ai suoi clienti (commercianti e professionisti) in occasione del mezzo secolo di presenza nel mondo. Un'iniziativa che innanzitutto sta dando una grande fama al gioiello di casa Citroën: in ogni punto vendita è esposto un Berlingo Frigo. Il concorso - denominato Metro Horeca Star - rappresenta per Metro una campagna all'insegna della sostenibilità: il premio è infatti rivolto a professionisti che vogliono raccontare come, nel proprio business, adottano comportamenti virtuosi, apportano benefici o miglioramenti alla comunità in cui operano. Le storie pervenute sono pubblicate sul sito di Metro e devono ora essere votate: le 50 storie che avranno ricevuto il maggior numero di voti passeranno alla selezione finale; le tre vincitrici parteciperanno a un evento conclusivo che si svolgerà a ottobre. Durante questo evento, una giuria tecnica indipendente selezionerà i tre vincitori finali del concorso, il cui primo assoluto tornerà a casa con un Citroën Berlingo Frigo nuovo di pacca.

## OBIETTIVO: RILANCIARE IL COMPARTO DEGLI ALLESTITI

### DUE VERSIONI E TEMPERATURE IN DISCESA FINO A ZERO E A MENO VENTI PER I SURGELATI

Doppie guarnizioni che assicurano migliore isolamento e refrigerazione, pavimento antiscivolo, ventaglio 0-20 gradi e due versioni: la gamma frigo dei veicoli commerciali Citroën ha la soluzione giusta per ogni esigenza. "Il processo di allestimento - ci ha spiegato Alessandro Musumeci, Responsabile Commerciale B2B Citroën Italia - è identico e questo permette un'elevata personalizzazione con cassettiere, portaoggetti, scaffalature ecc.". Due le versioni disponibili (Rete Strada e Solo Strada) con opzione 0 gradi o, per i surgelati, -20. La versione Solo Strada si rivolge ai professionisti che al termine della loro giornata lavorativa scaricano la merce o hanno il furgone vuoto: il sistema frigo funziona solo a motore acceso. Nella versione Rete Strada è possibile collegare il sistema alla rete elettrica. "In questo caso - ha precisato Musumeci

- soddisfiamo le esigenze di coloro che non possono tenere il furgone scarico di notte o per coloro che al mattino devono uscire con la cabina refrigerata. Penso ad esempio ai gelatai che la mattina escono all'alba per consegnare un prodotto che deve viaggiare sempre e costantemente al freddo". La nuova gamma frigo Citroën rientra in una strategia globale che nelle intenzioni del costruttore francese si pone l'obiettivo di incrementare la quota di mercato dei veicoli allestiti: a fine mese sarà presentata la nuova gamma Onnicar con furgonature, cassone fisso o ribaltabile trilaterale, centinati, teloni, furgonature quadrate. "L'obiettivo - ha dichiarato il Responsabile Commerciale B2B - è rilanciare il comparto dei veicoli allestiti. A fine anno porteremo sul mercato anche una gamma 4x4 in allestimento Dangel".

Berlingo in su". Il progetto ha coinvolto da subito la Rete, né poteva essere altrimenti vista la competenza di Musumeci che proprio dai Business Center è partito per l'avvio della nuova gamma. "Per il momento - ha proseguito il manager del costruttore francese - una trentina su 70 Business Center sono già formati per il montaggio e l'eventuale riparazione di questi allestimenti e tutti i veicoli sono in pronta consegna. Ciascun dealer ha a sua disposizione uno stock di gamma dedicato agli allestimenti, dalle furgonature ai cassoni agli isotermici: quindi nessun problema, ogni richiesta viene evasa in tempo reale". Parallelamente è stata

ziale e refrigerazione mobile completamente integrata, quindi invisibile. "Quest'ultimo - ha aggiunto in conclusione Alessandro Musumeci - non è solo un aspetto estetico, per quanto anche sul piano del design il veicolo ne esce migliorato, privo dello scambiatore esterno alla cabina. Ma l'aspetto più rilevante sta nel minor consumo e minore usura: a differenza degli altri refrigerati il comparto frigo non è intaccato da pioggia e grandine e scambia calore con un ambiente già freddo anche se fuori ci sono 40 gradi". Infine il prezzo: 5.500 euro circa su Jumpy rispetto a un benchmark di circa 6mila-6.500 euro.



ADATTI AD OGNI  
IMPRESA



CITROËN preferisce **TOTAL**

I veicoli commerciali Citroën sono una squadra vincente, proprio come il Team Cannondale Pro Cycling di Ivan Basso. Capienti, affidabili, confortevoli, comprendono un'ampia gamma dove puoi trovare tutte le soluzioni a ogni tua esigenza di lavoro. Con Citroën, sponsor del Team Cannondale Pro Cycling, puoi vincere 10 biciclette del team: scopri come su [citroen.it](http://citroen.it)

GAMMA VEICOLI COMMERCIALI CITROËN CON FINANZIAMENTO AGEVOLATO TAN 1,99% E FORMULA 5+5+5:

- **5 anni** di tranquillità (2 anni di garanzia e 3 anni di estensione di garanzia).
- **5 anni/200.000 Km** di manutenzione ordinaria e straordinaria.
- **5 anni** di assistenza stradale.

SCOPRI ANCHE LA GAMMA DEI VEICOLI COMMERCIALI CITROËN ALLESTITI: ISOTERMICI, FRIGO E 4X4.

CRÉATIVE TECHNOLOGIE



Offerta IVA, MSS inclusa (IPT esclusa) valida in caso di rottamazione o permuta. Esempio di finanziamento rateale rivolto ai Clienti Business possessori di partita IVA riferito a Citroën Nemo Van 1.3 HDi 75. Prezzo di vendita promozionato in caso di permuta o rottamazione € 11.379 IVA inclusa, messa su strada inclusa (IPT esclusa). Anticipo € 2.850. Imposta sostitutiva sul contratto in misura di legge. Spese di incasso mensili € 3,50. Importo totale del credito € 8.879. Spese pratica € 350 incluse. Importo totale dovuto € 9.335. 60 rate mensili da € 276,63. TAN (Fisso) 1,99%, TAEG 4,73%. La rata mensile comprende il servizio facoltativo FreeDrive Business (manutenzione ordinaria e straordinaria per 60 mesi/200.000 Km) e Azzurro Classic (Antifurto con polizza furto e incendio, Prov. VA). Importo mensile dei servizi € 17,54. Capitale finanziato massimo con Tan 1,99% € 12.350 spese incluse in 60 mesi. L'estensione di Garanzia triennale è ricompresa nel servizio FreeDrive Business. Scade il 30/09/2014. Salvo approvazione Citroën Financial Services - divisione Banque PSA Finance - Succursale d'Italia. Fogli informativi analitici presso la Concessionaria. Le foto sono inserite a titolo informativo. Info su [citroen.it](http://citroen.it).

NISSAN E

# NEL SEGNO DELLA GREEN

AVVIATA UNA PARTNERSHIP TRA LE DUE SOCIETÀ PER L'UTILIZZO SULLE STRADE ITALIANE DI 50 VEICOLI COMMERCIALI CENTO PER CENTO ELETTRICI NISSAN e-NV200, COSÌ DA GARANTIRE CONSEGNE A "ZERO EMISSIONI". IN VIRTÙ DELL'ACCORDO, LA FLOTTA DI DHL EXPRESS RAGGIUNGE LE 1.615 UNITÀ: CON I NUOVI ARRIVATI POTRÀ PIÙ CHE DIMEZZARE I COSTI DI GESTIONE RISPETTO AI COMUNI VEICOLI TRADIZIONALI.

MAX CAMPANELLA  
CAPENA

Primo van cento per cento elettrico del marchio giapponese, Nissan e-NV200, presentato allo scorso Salone di Ginevra, miete successi nelle grandi flotte attente al risparmio sui consumi e all'ambiente. Prodotto nel moderno impianto Nissan di Barcellona, uno dei punti cardinali della mappa strategica europea della Casa giapponese, e-NV200 è la versione elettrica del veicolo commerciale NV200 scelto da DHL Express Italia che ha firmato un accordo quadro di collaborazione commerciale con Nissan Italia per l'introduzione della mobilità a zero emissioni sul territorio nazionale. La partnership prevede la fornitura, entro un anno, di 50 veicoli commerciali a zero emissioni Nissan e-NV200 che DHL Express utilizzerà per spedizioni e consegne in Italia.

Nissan, riconosciuta tra i marchi più ecosostenibili al mondo nel 2014, è pioniera nella mobilità a basso impatto ambientale e leader nel settore dei veicoli elettrici. Con il lancio del nuovo e-NV200, Nissan



## INTERVISTA

### BRUNO MATTUCCI: "L'ATTENZIONE DEL MERCATO SI CATALIZZA SULL'ELETTRICO"

**e-NV200 continua a mietere successi: quali sono i vantaggi e della trazione elettrica nel mondo dei veicoli professionali?**

"Sul nostro mercato l'arrivo di e-NV200 ci consente di ribadire e rinsaldare la leadership Nissan nelle emissioni zero, settore che vede ora affacciarsi molti concorrenti, ma di cui Nissan rimane (come del resto nell'ambito dei crossover) costruttore di riferimento. Abbiamo lanciato Leaf nel 2010 e ora siamo già in una fase più evoluta, sia in termini di prodotto che di competenze acquisite sulla mobilità elettrica, intorno alla quale, nonostante lo scetticismo di alcuni osservatori, riteniamo, invece, che si vada catalizzando sempre più l'attenzione del mercato. I vantaggi sono notevoli: con un costo dell'energia che consente un risparmio fino al 75 per cento rispetto al carburante, una manutenzione che incide per il 40 per cento in meno, comfort di marcia e silenziosità che gli consentono di accedere nei centri urbani a qualsiasi ora del giorno e della notte, il veicolo

commerciale 100 per cento elettrico ha tutte le carte in regola per far riflettere le categorie professionali, i cui veicoli hanno un impatto diretto sul business".

**Quali invece i limiti della trazione elettrica?**

"I limiti al momento in Italia sono prevalentemente due: incentivi e infrastrutture. Per gli incentivi governativi riteniamo siano ancora molto ridotti rispetto agli altri paesi in Europa e auspichiamo un intervento decisivo a breve per lo sviluppo di una mobilità con evidenti benefici sociali importanti. Per le infrastrutture di ricarica porto a testimonianza un'interessante analisi sulla percorrenza giornaliera da parte della tipologia di clienti del mercato aziende. Il 70 per cento dei furgoni percorre - in media - 100 km al giorno, mentre il 35 per cento non supera mai, nell'arco del ciclo vita, i 120 km: si tratta di un'informazione chiave, poiché fugge il principale dubbio del potenziale cliente sui veicoli elettrici, quello dell'autonomia che sul nostro modello risulta



pari a 163 km per la versione Van, secondo il ciclo NEDC. Una volta rimosso il blocco psicologico legato all'autonomia possiamo affermare che sicuramente e-NV200 è in tutto e per tutto equiparabile ad un qualsiasi veicolo commerciale".

**Oltre alla fornitura DHL nel 2014 vi sono altre importanti forniture di e-NV200?**

"Abbiamo appena lanciato sul mercato il nostro veicolo commerciale e-NV200 e l'accordo

con DHL è il primo in assoluto in termini di flotte. Chiaramente abbiamo anche altri clienti aziendali che stanno acquistando il veicolo, dimostrando un interesse molto elevato per le potenzialità e i vantaggi di un veicolo 100 per cento elettrico".

**Quali sono gli elementi di valore aggiunto che una grande flotta può trarre dall'inserimento di veicoli e-NV200?**

"È proprio il settore dei light commercial vehicles quello a maggiori potenzialità in termini di benefici della mobilità elettrica. Oltre ai costi di gestione ridotti del 57 per cento altri tre elementi sono fondamentali. Un'estrema flessibilità operativa, con la circolazione in zone a traffico limitato, in magazzini chiusi e in orari notturni. Una manutenzione ridotta non solo dal punto dei vista dei costi, ma anche e soprattutto dei tempi di fermo, che sono inferiori grazie al motore elettrico. Tecnologia in aiuto del business e del comfort, comune anche ad altri veicoli della nostra gamma: con un sistema telematico avanzato e la funzione di alimentazione nel vano di carico, e-NV200 rappresenta per le aziende la soluzione migliore per il controllo e la gestione della flotta. È possibile gestire il controllo a distanza, tramite smartphone, tablet o PC, della ricarica della batteria e della climatizzazione di bordo. Infine un sofisticato navigatore di bordo è in grado di visualizzare le zone raggiungibili in base all'autonomia e tutte le stazioni di ricarica disponibili".



DHL EXPRESS

# MOBILITY

consolida la leadership nel segmento delle zero emissioni. La strategia elettrica di Nissan si basa sulla ricerca in innovazione e efficienza dei consumi, puntando su sistemi tecnologici all'avanguardia che consentono sicurezza e piacere di guida.

“L'avvento della mobilità elettrica - dichiara Bruno Mattucci, Amministratore delegato di Nissan Italia - in grado di ridurre l'impatto ambientale, è una delle sfide più importanti del 21° secolo. La partnership tra Nissan e DHL rappresenta uno degli ulteriori avanzamenti concreti nell'introduzione della tecnologia elettrica sulle strade di tutta Italia e farà da promotore a un nuovo approccio ideologico già avviato in altri paesi d'Europa. DHL sarà uno dei nostri pilastri, volano di valori condivisi di sviluppo sostenibile”.

L'accordo si iscrive perfettamente all'interno della strategia di DHL Express di diventare la prima azienda “green” di trasporto espresso in Italia. Il co-

lloso della logistica, il cui obiettivo è accrescere soluzioni a basso impatto ambientale, dispone già di un'importante flotta verde che, grazie a questo accordo, raggiunge oggi 1.615 unità tra furgoni elettrici, furgoni Euro 5, biciclette e cargo bike (nuova soluzione logistica a pedalata assistita ideale in città e nei centri storici). L'impegno dell'azienda nel ridurre il proprio impatto ambientale ha già dato i propri frutti: in cinque anni, DHL Express Italia ha ridotto del 48 per cento le emissioni di CO2, evitando di emettere nell'ambiente 34.500 t di CO2. Obiettivo per i prossimi due anni è attestarsi a meno 50 per cento.

“L'accordo con Nissan - dichiara Alberto Nobis, Amministratore Delegato di DHL Express Italia - è in perfetta coerenza con l'impegno che da anni portiamo avanti nei confronti dell'ambiente. L'impiego di questi innovativi furgoni a impatto zero rappresenta un ulter-

riore tassello del programma globale GoGreen, ideato da Deutsche Post DHL per abbattere, entro il 2020, le emissioni di CO2 dell'intero gruppo a livello mondiale del 30 per cento. Una volta messi a regime, i furgoni green di Nissan, che hanno superato brillantemente i test garantendo performance ottime, consentiranno una riduzione delle emissioni di CO2 sul suolo italiano di un ulteriore 3 per cento rispetto all'attuale composizione della flotta”. Nissan ha già condotto con successo a livello globale molteplici test su varie flotte di veicoli commerciali per valutare le prestazioni del modello e-NV200 in situazioni d'uso reali. Diverse aziende hanno partecipato al collaudo, tra cui DHL stessa in Giappone, British Gas, Japan Post, AEON Retail e Saitama City. A oggi, e-NV200 ha ricevuto commenti positivi per silenziosità e comfort di guida a emissioni zero, produzione di CO2 ridotta e generosa capacità di trasporto.

## TECNOLOGIA IN AIUTO DI BUSINESS E COMFORT



### MAGGIORE CARICO, PIÙ VERSATILITÀ E GRANDE PIACERE DI GUIDA

Introdotta sul mercato lo scorso giugno, e-NV200 è il secondo veicolo elettrico globale di Nissan, dopo Nissan Leaf, prima vettura al cento per cento elettrica accessibile più venduta al mondo, con oltre 120mila unità consegnate a livello globale. e-NV200 rafforza la leadership di Nissan come produttore di veicoli a emissioni zero, e ne rappresenta un'importante innovazione nel mercato dei veicoli commerciali. e-NV200 ha dimensioni contenute che preservano tuttavia un ampio volume di carico di 4,2 m3, equivalente a 2 europallet, con portata utile di 770 Kg.

Inoltre offre l'abitabilità, la versatilità e la praticità del veicolo tradizionale a combustione interna, il van commerciale multifunzionale NV200, unite a prestazioni avanzate rese possibili grazie ai propulsori di Nissan Leaf.

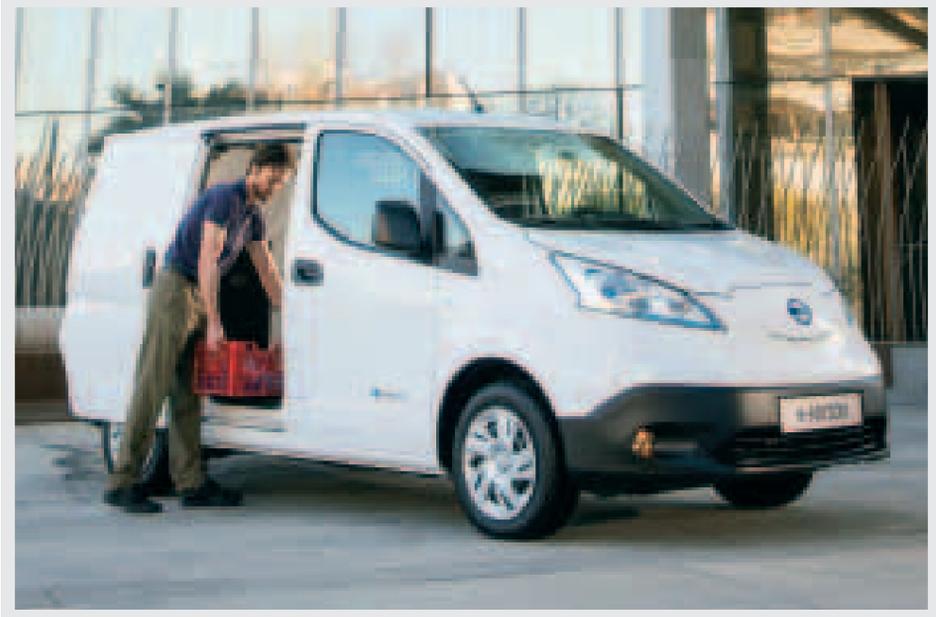
Caratterizzato da silenziosità e accelerazione straordinariamente uniformi, caratteristiche di guida esclusive dei veicoli elettrici, senza emissioni di CO2 al punto di utilizzo, e-NV200 assicura Zero Emissioni di CO2 e Zero Emissioni Acustiche per le aree urbane a traffico limitato, proponendosi come mezzo particolarmente adeguato per le consegne nelle aree urbane, riducendo i tempi di consegna grazie all'accesso gratuito nelle aree a traffico limitato anche nelle ore notturne. In confronto a un equivalente veicolo diesel, se si tiene conto di tasso di possesso, assicurazione, manutenzione e costi di alimentazione, Nissan e-NV200 è in grado di abbattere del 57 per cento i costi di gestione su base annua. In particolare, con l'approvvigiona-

mento energetico elettrico è possibile risparmiare fino al 75 per cento rispetto al carburante tradizionale, mentre la manutenzione incide con una riduzione di circa il 40 per cento.

Con sistema telematico avanzato e funzione di alimentazione nel vano di carico, e-NV200 rappresenta per le aziende una soluzione di alta qualità per controllo e gestione della flotta: è possibile gestire il controllo a distanza tramite smartphone, tablet o PC della ricarica della batteria e della climatizzazione di bordo. Infine un sofisticato navigatore di bordo è in grado di visualizzare le zone raggiungibili in base all'autonomia e tutte le stazioni di ricarica disponibili.

Sul fronte della ricarica e-NV200 dispone della modalità di ricarica standard e rapida con tecnologia CHAdeMO (la stessa della Leaf): la ricarica veloce consente al veicolo di caricare la batteria da 0 all'80 per cento in meno di 30 minuti, diminuendo i tempi di fermo macchina. Una recente analisi di mercato sull'utilizzo giornaliero dei clienti aziendali dimostra come il 70 per cento dei furgoni percorra - in media - 100 km al giorno, mentre il 35 per cento non supera mai, nell'arco del ciclo vita, i 120 km.

Tale informazione è stata chiave nel perfezionamento della partnership con DHL, in quanto è stato fugato il principale dubbio di autonomia del potenziale cliente della logistica sui veicoli elettrici, poiché e-NV200 dispone di un'autonomia pari a 163 km per la versione van (secondo il ciclo NEDC), verificata con una serie di prove uniformi e ripetibili previste dal regolamento europeo.



## INTERVISTA

### ALBERTO NOBIS: “ENTRO DUE ANNI DIMEZZEREMO LE EMISSIONI DI CO2”

**È ipotizzabile un ulteriore ampliamento della flotta con inserimento di veicoli a basse emissioni?**

“La partnership con Nissan ci ha consentito di fare un ulteriore passo avanti nel raggiungimento del nostro obiettivo, quello di essere l'azienda più sostenibile nel settore della logistica. Per il Gruppo Deutsche Post DHL, l'attenzione nei confronti dell'ambiente è centrale, come dimostrato dal programma GoGreen. Obiettivo: abbattere del 30 per cento le emissioni di CO2 dell'intero gruppo entro il 2020. Oggi, a livello mondiale, il gruppo si attesta a -18 per cento, l'Italia a -48 per cento. Nel 2009 abbiamo avviato, a livello locale, un rinnovamento della flotta in ottica green che ci ha permesso oggi di arrivare a questo importante risultato; grazie all'introduzione nella nostra flotta dei van e-NV200, riusciremo a raggiungere l'obiettivo di -50 per cento in un massimo di due anni. Continueremo su questa strada e, certamente, contiamo di ampliare ulteriormente la nostra flotta green nei prossimi anni”.

**Oltre ai veicoli elettrici nella flotta sono presenti veicoli all'avanguardia sul piano ambientale e della riduzione dei consumi?**

“La nostra flotta è composta da van Euro 5, biciclette e cargo bike (nuova soluzione logistica a pedalata assistita ideale in città e nei centri storici), due soluzioni utilizzate in via sperimentale



nei centri storici delle città e, per la prima volta, in alcune importanti località turistiche italiane”.

**Quali sono le missioni cui saranno impegnati i 50 Nissan e-NV200?**

“A differenza dei van elettrici che oggi utilizziamo solo nei centri storici, i van e-NV200, grazie alle performance che sono in grado di assicurare, ci consentiranno un utilizzo più capillare su tutto il territorio italiano”.





MERCEDES-BENZ

# NUOVO VITO: IL VEICOLO

PRESENTATA A BERLINO LA NUOVA GENERAZIONE DEL CAMPIONE DELLA STELLA. VENDUTO FINORA IN UN MILIONE E 200MILA UNITÀ, PROMETTE DI RIVOLUZIONARE NUOVAMENTE I PARAMETRI DEL SETTORE DEI VEICOLI COMMERCIALI. UNA SCOMMESSA CHE PER DARIO ALBANO RIGUARDA ANCHE IL MERCATO ITALIANO: "IL SEGMENTO MID-SIZE DARÀ NEL BREVE TERMINE LE MAGGIORI SODDISFAZIONI". TRE TIPI DI TRAZIONE, DUE MOTORI CON CINQUE LIVELLI DI POTENZA, DUE PASSI E TRE VERSIONI PER LE CATEGORIE FURGONE, MIXTO E TOURER, NUOVA FAMIGLIA DEDICATA AL TRASPORTO PERSONE.

MAX CAMPANELLA  
BERLINO

"Il suo segmento, quello dei furgoni mid-size, sta dando e darà le maggiori soddisfazioni anche in Italia". "Siamo di fronte a una nuova svolta nel settore dei veicoli commerciali e protagonista è ancora una volta Mercedes-Benz Vito". In queste frasi, rispettivamente di Dario Albano, Responsabile della Business unit Mercedes-Benz Vans Italia, e di Dieter Zetsche, numero uno di Daimler AG, sono sintetizzati l'entusiasmo e l'energia con cui la Casa di Stoccarda porta sul mercato la nuova generazione di Mercedes-Benz Vito. Veicolo com-

merciale per antonomasia, di Vito circolano nel mondo oltre un milione e 200mila unità prodotte dal 1955 a oggi. A distanza di quasi sei decenni, il campione della Stella dei Midsize-Vans (tra 2,5 e 3,2 t di peso totale a terra) introduce nuovi parametri nel suo segmento, prendendo in prestito il meglio della tecnologia che Daimler ha finora prodotto per le vetture di lusso e il meglio dei sistemi funzionali che tanto piacciono ai professionisti del trasporto del livello superiore, ovvero quelli che viaggiano con Mercedes-Benz Sprinter. Trasferendo nella sua fascia una quota importante del patrimonio genetico del blasonato Sprinter, il versa-

tile e completo professionista Vito nasce nello stabilimento di Vitoria, nei Paesi Baschi, dove le linee di prodotto garantiscono il mantenimento delle tradizionali doti di solidità e quindi dei valori intrinseci di massimo profitto e costi di manutenzione contenuti.

Ma veniamo alle novità. Nuovo Vito presenta un design incisivo e allo stesso tempo funzionale. Il design è una sintesi perfetta tra forma e funzione. La grintosa mascherina del radiatore spicca tra i fari aerodinamici dal taglio affilato: nuovo Vito si presenta con un look disinvolto e inconfondibile. Con i suoi elementi stilistici il veicolo commerciale si inseri-

sce perfettamente nella grande famiglia dei veicoli industriali Mercedes-Benz, che spazia da Citan, furgone per le consegne in ambito urbano, a Actros, autocarro per il traffico pesante a lungo raggio. Tipico esempio sono le tre lamelle forate nella mascherina del radiatore del nuovo Vito, la cui forma trasmette una sensazione di dinamismo e favorisce l'afflusso dell'aria per il raffreddamento del motore. Altrettanto tipico dei veicoli industriali con la Stella è il paraurti orizzontale con un'ulteriore presa d'aria, che si estende verso il basso e con il suo design incisivo fa aderire il nuovo Vito in modo solido e vigoroso alla strada.

Nella versione di serie i robusti paraurti non sono verniciati, così da ridurre i costi di riparazione in caso di danni di lieve entità. Se invece è necessario un look elegante, i paraurti e le parti applicate sono verniciati, a richiesta, in tinta con la carrozzeria (di serie nel modello di punta Vito Tourer Select).

Nel nuovo Vito il design non è fine a sé stesso: i nuovi gruppi ottici sono esempio della perfetta sintesi tra forma e funzione. In alternativa ai luminosi fari alogeni di serie, sono disponibili a richiesta con l'ILS (Intelligent Light System). Questa tecnica, unica nel segmento dei veicoli commerciali e presa in prestito dalla vettura di lusso

Mercedes CLS, si compone d'indicatore di direzione a LED a forma di fiaccola, tipica del marchio, luci diurne a LED e, al livello inferiore, anabbaglianti a LED, abbaglianti e fari con funzione di assistenza alla svolta. A seconda della velocità di marcia, i fari si adattano automaticamente alle condizioni di autostrade e strade statali distribuendo la luce in modo variabile. L'ILS include anche un sistema di assistenza abbaglianti che passa automaticamente agli anabbaglianti allorché rilevi traffico incrociante o veicoli che precedono e nei centri abitati. A questo si aggiunge una funzione "coming home" che illumina la zona circostante il



Dario Albano, Responsabile della Business unit Mercedes-Benz Vans Italia, al volante dell'entry level della gamma: Mercedes-Benz Citan, il piccolo della famiglia dei furgoni con la Stella.

**PROFESSIONISTA NELL'ABBATTIMENTO DEI COSTI, ALL'INSEGNA DELL'EFFICIENZA**

## DUE MOTORI TURBODIESEL, CINQUE LIVELLI DI POTENZA

Due i motori turbodiesel disponibili per un totale di cinque livelli di potenza. L'entry level è adatto per esercizio prevalentemente senza rimorchio, carico utile massimo con pesi complessivi bassi e medi, priorità a costi più bassi possibile: su questo profilo è tarato il nuovo Vito a trazione anteriore con motore montato trasversalmente. Il compatto 4 cilindri da 1,6 l di cilindrata è disponibile in due livelli di potenza: Vito 109 CDI da 65 kW (88 cv) e Vito 111 CDI da 84 kW (114 cv). Grandi esigenze in termini di prestazioni di marcia, alto rendimento e peso totale elevato, esercizio con rimorchio impegnativo? Per queste necessità nuovo Vito a trazione posteriore con il 4 cilindri da 2,15 l di cilindrata è la scelta giusta. È dispo-

nibile in tre versioni di potenza: Vito 114 CDI, 100 kW (136 cv), Vito 116 CDI, 120 kW (163 cv) e Vito 119 BlueTEC, 140 kW (190 cv). Vito 119 BlueTEC è il primo della categoria conforme alla futura norma sui gas di scarico Euro 6. La trasmissione della forza motrice è affidata di serie a un cambio manuale; il cambio automatico con convertitore 7G-Tronic Plus è disponibile a richiesta per Vito 114 CDI e il Vito 116 CDI, di serie per Vito 119 BlueTEC e per Vito 4x4 a trazione integrale. Si tratta di un cambio automatico con convertitore a sette rapporti, unico sul mercato mondiale per i veicoli commerciali. Cambio, asse posteriore ad attrito ridotto, sterzo elettromeccanico e gruppi secondari: i progettisti hanno concepito nuovo Vito

nell'ottica della massima efficienza in termini di consumi. Mediamente il consumo di gasolio (ciclo misto) rispetto alla versione precedente si abbassa di circa il 20 per cento. Particolarmente parco nei consumi di carburante è Vito BlueEfficiency. Il pacchetto è a richiesta per nuovo Vito a trazione posteriore; di serie per tutti i Vito Tourer con cambio automatico, omologazione come autovettura, e in abbinamento alla motorizzazione più potente. Il valore certificato di 5,7 l/100 km per Vito 116 CDI BlueEfficiency con omologazione come autocarro è senza pari in questa categoria di veicoli. Tutte le motorizzazioni del nuovo Vito beneficiano inoltre di lunghi intervalli di manutenzione: massimo 40mila km o due anni.



Design di carattere per il nuovo Vito, primo nella categoria a essere disponibile anche a trazione anteriore.

veicolo dopo l'estrazione della chiave di accensione.

Design di carattere, plancia pregiata e confortevole per chi guida, ma la forza di un veicolo commerciale sta sotto il cofano e nella sua capacità di soddisfare le esigenze assai diverse del mondo dei professionisti. Ebbene i motori disponibili a equipaggiare il nuovo Mercedes-Benz Vito sono molto parchi nei

“Le previsioni sulla chiusura del 2014 - ci ha detto Dario Albano, Responsabile della Business unit Mercedes-Benz Vans Italia, 52 anni, originario di Bari ma cresciuto a Roma dove ha frequentato gli studi e dove, dopo esperienze di lavoro a Torino e Treviso, vive oggi con la moglie Vania e le due figlie Martina, di 18 anni, e Gaia, di 15 anni - continuano a essere

no. A inizio anno avevo previsto +5 per cento e a meno di grandi scossoni così sarà. Ovviamente l'auspicio è che queste previsioni siano superate dalla realtà”.

In questa fase altalenante qual è il ruolo di Mercedes-Benz Vito nella strategia complessiva di Mercedes-Benz Vans Italia? “Il segmento di Mercedes-Benz Vito - ci ha ri-

**A BORDO UN'IMMEDIATA SENSAZIONE DI BENESSERE**

**PER LA PRIMA VOLTA NEL SEGMENTO TRAZIONE ANTERIORE, POSTERIORE E INTEGRALE**

A bordo del nuovo Vito guidatore e passeggero anteriore si accomodano su sedili confortevoli, all'interno di un abitacolo molto spazioso. La plancia completamente riprogettata è modello di funzionalità esemplare dal punto di vista ergonomico: chiara e ordinata, la struttura di base simmetrica è la base per la massima sicurezza dei comandi. Allo stesso tempo la plancia convince per l'elevato prestigio, inconsueto per questa categoria di veicoli. Fase essenziale nello sviluppo della nuova plancia è stata l'accurata configurazione dei vani per lo stivaggio: in fin dei conti, per molti dei suoi utenti nuovo Vito è allo stesso tempo ufficio e spazio da vivere.

La versatilità emerge con evidenza quando si parla delle trazioni. Primo veicolo nella sua categoria,

nuovo Vito è disponibile a scelta con trazioni posteriore, integrale e adesso anche anteriore. L'attribuzione è chiara: la nuova trazione anteriore s'inserisce nella gamma nel segno della leggerezza; a veicolo vuoto o con poco carico, la trazione anteriore presenta indubbi vantaggi, per non parlare del prezzo d'acquisto, davvero interessante. La collaudata trazione posteriore è la soluzione più adatta per impieghi con pesi elevati, carichi rimorchiabili cospicui e dinamica di marcia particolarmente elevata. La trazione integrale è indicata quando è richiesta maggiore trazione, in condizioni stradali sfavorevoli o su strade non asfaltate. Grazie alla nuova struttura integrata della trazione integrale, l'altezza del Vito 4x4 corrisponde all'altezza dei modelli con trazione anteriore e posteriore.

Vito ridisegna i parametri del veicolo commerciale. Così come Sprinter lo ha fatto nel suo segmento, a questo punto con il nuovo Vito Mercedes-Benz schiaccia il piede sull'acceleratore nel ridisegnare i parametri nel segmento mid size”.

Qual è il cliente tipo cui si rivolge Mercedes-Benz Vito sul mercato italiano? “Il settore più naturale - ha aggiunto il numero

ni sia van, nonché sulle aziende di noleggio per trasporto persone, che lo stanno apprezzando molto come servizio navetta per turisti e noleggio a breve termine. In passato Vito era acquistato soprattutto da chi doveva utilizzarlo come compagno di strada e quindi doveva guidarlo: nel tempo si è andato a rafforzare in altri settori, penetrando molto tra le flotte, in aziende

dalle vetture ai truck ai bus. Oggi Vito possiede gli ultimi ritrovati sulla sicurezza presenti nelle nostre vetture e ha fatto un passo avanti molto importante su questo tema. Infine direi la qualità del prodotto, sia per il design sia toccando con mano, ovvero come esperienza di guida: in termini di riduzione dei rumori, dei consumi, di aumento del comfort Mercedes-Benz ha veramente fatto salire Vito di un gradino ulteriore nel panorama dei commerciali”.

Quale sarà la versione che più promette bene sul mercato italiano? “In Italia - ci ha risposto in conclusione Dario Albano - la trazione posteriore continuerà a fare da traino, ma ho buoni motivi per nutrire ottime aspettative sulla trazione anteriore, in particolare con il secondo motore da 110 cv, nonché sul consolidamento del 4x4 che ha ragione di esistere in particolari zone d'Italia”.

Artigianato, commercio, piccola e media industria, servizi navetta e taxi: nuovo Vito promette di eccellere ovunque. Unico nella categoria, il Furgone è disponibile in tre versioni di lunghezza. Con la trazione anteriore è leader del segmento in termini di carico utile. In quanto furgone con cabina doppia, Vito Mixto coniuga i vantaggi del Furgone a quelli del Kombi. Con il nuovo Vito Tourer, Mercedes-Benz apre una strada totalmente nuova per il trasporto passeggeri. Una strada a tre corsie, per il robusto e funzionale Vito Tourer Base, il versatile Vito Tourer Pro e il pregiato Vito Tourer Select: quella del Tourer è una famiglia completa di modelli, con versioni su misura per le più svariate tipologie di trasporto di persone.

**VANS**

**CHE VUOLE, PUÒ E FA**

consumi, mentre le trazioni posteriore, integrale e adesso anche anteriore lo rendono straordinariamente versatile. Se il carico utile, con oltre mille kg per 2,8 t di peso totale a terra, è sorprendentemente elevato, il prezzo d'acquisto e i costi di mantenimento restano invece bassi. E i nuovi sistemi di assistenza alla guida e di sicurezza non temono concorrenti. Infine, la gamma completa formata da Furgone, Mixto e dai nuovi furgoni per il trasporto passeggeri e veicoli per famiglie Tourer Base, Tourer Pro e Tourer Select fissa nuovi parametri per tutta la categoria. Nel mercato tedesco il prezzo del Vito Furgone 109 CDI parte da 17.990 euro. Ordinabile da subito in Italia, arriverà nelle nostre concessionarie entro l'autunno proponendosi in un mercato, quale quello dei veicoli commerciali, che seppure in modo altalenante sta mostrando segni di ripresa.

difficili. Al momento il mercato generale italiano dei veicoli commerciali ha un andamento positivo del +6 per cento rispetto all'anno scorso e credo che si assesterà così alla fine dell'an-

no di Mercedes-Benz Vans Italia - è quello che dà le maggiori soddisfazioni: siamo a +19 per cento circa, ma il dato è dovuto principalmente al noleggio. La scommessa per Mercedes? Presto detto: questo

uno di Mercedes-Benz Vans Italia - è quello dei padroncini, ovvero di coloro che trasportano per conto proprio. Ma ci stiamo rafforzando molto sulle flotte di commerciali, sia furgono

che valutano qualità ma anche TCO (Costo totale di proprietà, ndr) e ne apprezzano la rivendibilità che il marchio Mercedes garantisce, comprendendo i valori di risparmio, bassi consumi e gestione del mezzo”.

Quali sono i punti di forza sui quali punta Mercedes-Benz Vito sul mercato italiano? “Nel ridisegno dei parametri - ha proseguito Dario Albano - sono tre gli elementi che rappresentano la sua forza. Innanzitutto la versatilità, la completezza del portafoglio: per la prima volta abbiamo tutte e tre le trazioni, due passi, tre lunghezze, cinque motorizzazioni comprendendo i livelli di potenza: in questo modo Vito soddisfa veramente qualsiasi esigenza del trasporto professionale. Il secondo elemento è la sicurezza, che fa parte del Dna di Mercedes-Benz: abbiamo anticipato molte novità sul fronte della sicurezza attiva e passiva in tutti i settori,



Con il nuovo Vito Tourer Mercedes-Benz apre una nuova strada nel segmento del trasporto passeggeri.

**DIETER ZETSCHKE IN UN'EX CENTRALE ELETTRICA PER LA PREMIÈRE MONDIALE**

**“MAI ACCONTENTARSI DEL SECONDO POSTO: LA NAZIONALE DOCET”**

Per la première mondiale del nuovo Vito Mercedes-Benz ha scelto un'ex centrale elettrica, un luogo di lavoro, “contesto giusto” come ha precisato Dieter Zetschke, Chairman of the Board of Daimler AG. “Anni fa - ha raccontato il numero uno della Casa della Stella - piastrellai di mia mano la cantina di casa, e quel lavoro mi riuscì perfettamente, tanto che ancora oggi la mia cantina è così rivestita. Il successo dà coraggio e seguì l'ampliamento del salotto, ma distrussi una parete portante, con tutte le conseguenze del caso. Nuovo Vito vuole rappresentare l'insegnamento che ho tratto da quell'errore: se una cosa deve riuscire bene lasciamola fare ai professionisti. E dal 1955 a oggi i van Mercedes-Benz si sono dedicati a questo, a fare il loro mestiere al servizio dei professionisti. Ancora oggi Mercedes-Benz

Vans garantisce veicoli robusti, di qualità, pronti a fare il loro mestiere. Tant'è che nel primo trimestre abbiamo registrato un incremento del 12 per cento nel mondo, del 15 in Europa, del 40 per cento in Russia. La parte del leone la fa il nostro best seller: lo Sprinter, che in Europa tocca quasi il 20 per cento di quota, in Germania il 30. Mercedes-Benz Vito è stato venduto in un milione e 200mila unità nelle versioni da taxi a shuttle”. A seguire Dieter Zetschke ha azzardato un paragone calcistico. “Al Vito - ha aggiunto il numero uno della Casa di Stoccarda - va come alla Nazionale tedesca: alla fine la piazza d'onore arriva se non ci si accontenta del secondo posto, tant'è che dopo il 2002 è arrivata la vittoria ai mondiali del 2014. Mercedes-Benz non si accontenta del secondo posto: nei truck siamo leader di mercato e

leader tecnologici, nei bus siamo posizionati molto bene con i marchi Setra e Mercedes-Benz”. Nei veicoli commerciali? “La mia personale ambizione - ha aggiunto il numero one di Daimler - è che la riedizione di Mercedes-Benz Vito conquisti un posto al top. Per raggiungere tale obiettivo ci siamo mossi riunendo a tavolino i migliori specialisti, abbiamo messo il meglio sul piatto della bilancia. Il risultato è un veicolo che offre di più senza costare di più: 120 kg in più, record di carico utile e fa risparmiare grazie a motori efficienti. Insomma, Vito vuole, può e fa. Arriverà nel Nord America e Sud America, dove ci aspettiamo una crescita dinamica e una forte domanda di prodotti ad alta tecnologia. Per questo sarà prodotto anche in Argentina grazie a un rapporto di collaborazione con il presidente



Cristina Kirchner, che ha scelto Vito come nome del suo compagno affidabile: un cagnolino. Chissà che Vito non riesca a riappacificare Germania e Argentina dopo la sfida dei mondiali”.



FORD TRANSIT

# Anche sotto stress sa sempre il fatto suo

SEI MESI DI TEST "PUNITIVI" NEL CENTRO PROVE DI LOMMEL, IN BELGIO, PER IL VAN AMERICANO: OGNI SINGOLO COMPONENTE DEVE REGGERE A PROVE DI PRESTAZIONI ESTREME, IN CONDIZIONI ALTRETTANTO ESTREME. ALLA FINE DEI DURISSIMI "ESAMI", TRANSIT DIMOSTRA DI AVERE LE CARTE IN REGOLA.

DANIELA GALLOTTI  
LOMMEL

Dieci anni di lavoro compresi in sei mesi di prove: nuovo Transit è quello che è oggi anche grazie a un intenso lavoro di collaudo che ha visto impegnati 200 piloti e 600 professionisti clienti Ford per l'equivalente di 11 milioni di km, dai -40 °C della Lapponia ai +40 °C della Death Valley, e negli 80 test differenti che si svolgono nel Centro Prove di Lommel, in Belgio, vera e propria cattedrale del motorismo.

Per un giorno abbiamo accompagnato e imitato i collaudatori Ford in una sessione intensiva di prove, dal circuito ad alta velocità all'off-road, passando per dossi, buche, ciottoli, marciapiedi e ghiaccio simulato.

Sul circuito ad alta velocità ogni prototipo di Transit viaggia per due mesi ininterrotti e

75mila km, quasi sempre alla velocità massima. La pista è lunga 4,2 km e ha tre corsie per velocità rispettivamente superiori ai 120, 160 e 200 km/h: qui i collaudatori viaggiano per 90 minuti consecutivi alla velocità massima, poi per altri 90 scendendo di 5 km/h, e ancora per altri 90 abbassando la velocità di crociera di ulteriori 5 km/h, dopodiché ritornano alla velocità massima, e il test prosegue 24 ore su 24, 7 giorni su 7.

È qui che abbiamo verificato la tenuta della velocità di punta, con grande precisione direzionale e un livello di rumorosità assolutamente non stancante. Su questo medesimo circuito si effettuano anche prove di resistenza di cambio e motore, con continui passaggi tra 4°, 5° e 6° rapporto; le sequenze di marce basse, in salita e in scollata, sono invece riservate a piste più lente.

Decisamente più impegnativi, ma anche galvanizzanti, i percorsi misti, che su alcuni

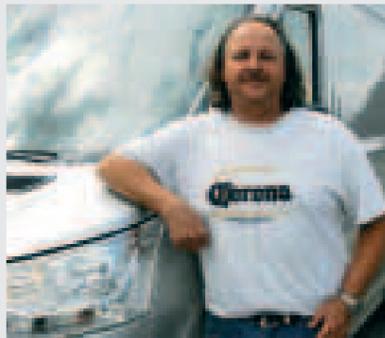
tracciati sono esatta riproduzione di tratti di strade realmente esistenti, soprattutto

## AL VOLANTE PER MESTIERE: LAVORO DURO MA SEMPRE AFFASCINANTE

### A COLLOQUIO CON LEANDRO, COLLAUDATORE FORD

Dopo il pilota è il collaudatore il mestiere più invidiato al mondo da qualsiasi appassionato di motori. Ma siete così sicuri che sia davvero una professione da sogno? Per un giorno nei test di "durabilità" del Transit, abbiamo accompagnato e imitato Leandro, di origine greca, che fa il collaudatore Ford assieme a 200 colleghi: percorrono 30mila km al giorno, ossia 10 milioni l'anno, perché la struttura è operativa sette giorni su sette, 24 ore al giorno, anche per 70 ingegneri e un centinaio tra meccanici e altri componenti dello staff.

"Lavoro da 27 anni per Ford - ci ha raccontato Leandro - e da otto in questa struttura ma, malgrado l'esperienza, ogni due anni siamo comunque sottoposti a test per verificare capacità e riflessi, oltre a cicli-



che sessioni di training. Mente e corpo sono messi a dura prova, e sono programmate precise alternanze nelle prove: sul

piazzale, per esempio, facciamo 10 giri a trottola da una parte e altrettanti dall'altra, e andiamo avanti così per un'ora, dopodiché scatta il cambio autista, altrimenti ci si sente male, e la stessa cosa avviene nella prova dell'otto. Il tracciato di buche e dossi, che affrontiamo a 50 e 70 km/h alternando il passaggio con le sole ruote di sinistra, con le sole di destra e poi con tutte e quattro, non ci può impegnare più di quattro ore consecutive per via delle ripercussioni su collo e schiena, anche se abbiamo sedili speciali. I nostri sono turni di otto ore di lavoro, che nel fine settimana diventano di 12 ore, e ogni giorno cambiamo tipologia di test sia per non affaticare il fisico sia per tenere sempre pronti i riflessi".

## FORD TRANSIT ALLE CORDE

### I TEST DI RESISTENZA E AFFIDABILITÀ IN CIFRE

75.000	km alla velocità massima in due mesi
46	giorni di lavoro ininterrotto a pieno carico in città
30	giorni ininterrotti di prova dell'otto
1.000	km su pavimentazione a ciottoli arrotondati
250.000	chiusure violente e consecutive delle portiere anteriori
5.600	kg di carico di punta su una singola ruota anteriore
7.100	kg di carico di punta su una singola ruota posteriore
5.000	passaggi su buche e dossi
6G	di accelerazione verticale
12	settimane in camera di corrosione



Una delle prove di resistenza a cui è stato sottoposto il nuovo Transit, qui impegnato su tracciato con pendenza del 33 per cento.

francesi, inglesi e americane, che vengono affrontati col gas a tavoletta, mettendo sotto stress assetto e dispositivi di sicurezza come controllo di trazione e ABS.

Il tutto diventa più arduo su fondi irregolari o sdruciolevoli: si fanno frenate di emergenza sul pavé o sullo sterrato dagli 80 km/h, si simulano partenze su fondo ghiacciato con pavimentazioni a piastrelle bagnate, si spinge su dossi sempre più fitti fino a 40 km/h finché il veicolo non va

in risonanza, si sale e scende dai marciapiedi perpendicolarmente (a 8 km/h) e con angoli di attacco di 45° (a 15 km/h), si zigzaga su ciottolato a 20 km/h.

Dopo i test i prototipi vengono smontati e analizzati in ogni componente, ed è così che Transit ha guadagnato qualcosa come cento interventi migliorativi, dalla riprogettazione della sponda sui modelli furgone al rafforzamento della traversa posteriore sui telai cabinati.

## PERCORSI DI OGNI TIPO AL LOMMEL PROVING GROUND

### SALE, SABBIA, POLVERE E FANGO PER IL TRANSIT

Nuovo Transit viene sottoposto a bagni di fango e spruzzi di acqua salata e poi testato su percorsi misti per verificare il comportamento di sospensioni e freni anche dopo l'intrusione dello sporco.

Ancora più intensa è la prova della galleria della polvere, studiata per verificare la tenuta delle guarnizioni e eventuali infiltrazioni di polvere soprattutto per veicoli destinati a mercati come quello australiano o africano.



Il test di corrosione è il più estremo: per 12 settimane vengono alternate quattro ore di guida e 20 in una sala atmosferica a 50 °C di temperatura e 90 per cento di umidità.

Il Centro Prove Ford di Lommel, in

Belgio, ha quasi 50 anni di vita e ha ormai assunto un ruolo di primo piano nel settore: è stato costruito in meno di un anno e nel 1966 si è svolto il primo test di un veicolo su quelli che allora erano solo 25 km di piste.

Nel nuovo millennio, con 30 milioni di euro di investimenti, la struttura ha raggiunto 80 km di circuiti, oltre a sale atmosferiche specializzate, officine, stazioni di carico e rifornimento e quant'altro.

Tanto per fare un confronto, il Centro sperimentale Fiat di Balocco copre una superficie maggiore (550 ettari contro i 322 di Lommel) ma ha un totale di circa 55 km di piste.

# Ideata per sorprendere

## La nuova TopClass 500.

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



**SETRA**

Best in Class.



ALL'AUTODROMO DI MODENA IL COSTRUTTORE TEDESCO HA PRESENTATO ALCUNI LION'S CITY EQUIPAGGIATI CON IL PRESTAZIONALE CAMBIO AUTOMATICO ZF EcoLife A SEI RAPPORTI CHE SI DISTINGUE NON SOLO PER L'ELASTICITÀ E LA FLESSIBILITÀ DI FUNZIONAMENTO MA ANCHE PER L'EFFICIENZA GARANTITA DA UNA SIGNIFICATIVA RIDUZIONE DEI CONSUMI DI CARBURANTE.

PAOLO ALTIERI  
MODENA

MAN Bus è sbarcata in pompa magna al circuito di Modena per presentare una serie di veicoli della famiglia Lion's City equipaggiati con il prestazionale cambio automatico ZF EcoLife a sei rapporti. Il paddock della pista modenese ha anche offerto l'occasione di vedere da vicino un Lion's Coach 12 m equipaggiato con l'automatizzato ZF AS Tronic a 12 marce e la novità del MAN RR2 Barbi Galileo, un elegante due assi da 10,35 m nato dalla collaborazione con la Carrozzeria Barbi. Contiamo di entrare in questa nicchia di mercato dove MAN non era stata mai presente. Le prime due macchine dovrebbero essere consegnate a breve mentre prevediamo di partire con un numero di macchine significativo già da inizio 2015". A proposito del cambio automatico ZF EcoLife, Pedrotti dichiara: "Siamo qui a Modena per promuovere principalmente i nostri prodotti, che in questa occasione sono equipag-

Basti pensare al volume riservato allo stivaggio dei bagagli, che supera i 9 metri cubi. L'obiettivo è dare al cliente la possibilità di trasportare da 41 a 43 persone dando concreta importanza alla capienza del vano bagagli. Non per ultimo il veicolo che presentiamo a Modena si distingue per la potente motorizzazione Euro 6 10.518 cc MAN D2066 LOH32 da 294 kW a 1.900 giri/min con coppia massima di 1.900 Nm a 930-1.400 giri/min. Il veicolo è già stato molto apprezzato sia dai clienti MAN sia da coloro che apprezzano la Carrozzeria Barbi. Contiamo di entrare in questa nicchia di mercato dove MAN non era stata mai presente. Le prime due macchine dovrebbero essere consegnate a breve mentre prevediamo di partire con un numero di macchine significativo già da inizio 2015". A proposito del cambio automatico ZF EcoLife, Pedrotti dichiara: "Siamo qui a Modena per promuovere principalmente i nostri prodotti, che in questa occasione sono equipag-

giati con tecnologia ZF, dall'AS Tronic allo ZF EcoLife e al cambio meccanico. I cambi ZF sono una parte dei cambi con cui vengono equipaggiati i nostri veicoli. Va infatti ricordato che abbiamo due fornitori principali di cambi, ZF e Voith, e in base alle richieste delle aziende non abbiamo nessun problema a installare uno o l'altro. La tecnologia ZF è avanzatissima e i risultati, principalmente sotto il profilo economico per quanto riguarda la riduzione del consumo di carburante, sono molto buoni anche rispetto al prodotto ZF precedente".

La sempre più elevata dotazione tecnologica che caratterizza il prodotto MAN e Neoplan è oggi parte integrante di una strategia offensiva che anche sul mercato italiano fa sentire il suo peso.

"Nell'attuale offerta a marchio MAN - commenta Franco Pedrotti - la fa da padrone il Lion's Coach, nelle sue varie dimensioni, con importanti forniture non solo per i veicoli 12 m

MAN BUS

# Lunga EcoLife per l'urbano Lion's City

ma anche per i tre assi da 13,50 m. il prodotto MAN turistico si basa essenzialmente su veicoli pesanti intorno a 12, 13 e 13,80 m. Neoplan continua a essere visto come premium brand che propone veicoli Vip alto di gamma. Abbiamo appena firmato con Baltour un importante contratto per la fornitura di altri 15 Cityliner che va a consolidare il proficuo rapporto con l'azienda. Possiamo anche dire che nell'ambito della proposta Euro 6 siamo stati i primi ad avere un prodotto alimentato a metano che ci ha permesso di raccogliere importanti risultati nel Tpl, come dimostra la consegna che andiamo a ultimare a Verona con altre 6 macchine da 18,75 m Euro 6. Da qui alla fine

dell'Euro 6 è stata accolta in modo positivo dalla clientela. Conferma Pedrotti: "Per alcuni aspetti il cliente Tpl si aspettava una tale possibilità per dichiarare che i veicoli che acquista sono a basso impatto ambientale. L'azienda pubblica mira infatti ad avere un prodotto che inquina meno, diesel o metano. Per quanto riguarda il privato, chi ha due o tre veicoli in azienda vede le cose in modo diverso perché viene a contatto con una tecnologia nuova che comporta l'aggiunta di componenti elettronici e qualche dispositivo in più. Comunque possiamo dire che la comprovata affidabilità dei nostri prodotti ci garantisce il non avere problemi". Sull'andamento del mercato sia del tu-

è leggermente calato, questo per la diminuzione della domanda e le difficoltà di accesso al finanziamento da parte delle aziende. A grandi linee la situazione è più o meno come l'anno scorso, un pochino meno. Per quanto riguarda il resto dell'anno, dato l'exploit di gare che ci sono state all'inizio del 2014 va messa in conto la consegna delle macchine nella seconda parte dell'anno e quindi il mercato potrebbe mantenersi stabile. Nel Tpl sono state fatte diverse gare in giro per l'Italia. C'è anche qualcosa che sta uscendo adesso e vedremo più avanti se darà i suoi frutti". In questa situazione MAN Bus risponde positivamente: "alcuni anni fa - prosegue Franco Pedrotti - è stato avviato un processo di ristrutturazione interna che ha coinvolto anche la gestione più accurata delle attività di vendita e marketing; i risultati non sono tardati ad arrivare: sia nel turistico che nel Tpl abbiamo raggiunto un successo importante. Per il Tpl possediamo attualmente un portafoglio ordini importante di un centinaio di veicoli da consegnare entro fine anno". Man Bus non è solo prodotti all'avanguardia ma anche servizi di prima categoria, a partire dalle molteplici garanzie offerte che si adattano alle esigenze del cliente privato o pubblico. "Per la parte finanziaria - aggiunge Pedrotti - MAN Finance dispone di pacchetti ad hoc disegnati per i clienti. Non nego che in questo periodo la solvibilità di tante aziende non è ottimale per cui si fa sempre più fatica a trovare un finanziamento che sia adeguato alle esigenze del cliente, ma la nostra finanziaria è fortemente impegnata nel cercare di avvicinarsi il più possibile a quella che è la realtà concreta del cliente".



Franco Pedrotti, Responsabile Vendite Bus nel suo ufficio all'interno della sede di MAN Truck & Bus Italia.

dell'anno completeremo la commercializzazione di tutti i veicoli Euro 6 e continueremo a proporre tutta la nostra gamma, inclusi gli ibridi su cui sembra tornato in auge l'interesse. Continueremo comunque ad avere la gamma più completa possibile per qualsiasi richiesta. E tutta in Euro 6". L'introduzione

ristico che del finanziato Franco Pedrotti prende come riferimento il primo semestre 2014: "I dati fino a maggio del mercato totale sopra le 8 t mostrano una situazione più o meno in linea con l'anno scorso, con diminuzioni intorno al 6-7 per cento; il mercato del Tpl è in linea con l'anno scorso, mentre il turistico

## INTERVISTA

### PAOLO GIGANTE: "CON ZF EcoLife CONNUBIO RIUSCITO TRA PRESTAZIONI ED EFFICIENZA"

A Paolo Gigante, Marketing ZF Italia, abbiamo chiesto di descriverci le caratteristiche e le qualità operative del sistema di trasmissione automatico EcoLife. "ZF è riuscita grazie a EcoLife a incrementare accelerazione, potenza e qualità nel cambio marcia a un livello mai conosciuto prima d'ora e allo stesso tempo raggiungere i massimi livelli di economicità ed efficienza. Viaggiare in autobus diventa così un'esperienza del tutto nuova, per l'autista così come per il passeggero. Le marce entrano dolcemente e il rumore che si avverte è minimo. Il cambio delicato delle marce avviene senza interruzione della forza di trazione. Le società di gestione delle autolinee possono rifare i loro calcoli dal momento che i consumi si riducono di circa il 5 per cento

e gli intervalli di manutenzione si allungano". Il nuovo sistema di trasmissione automatica a sei rapporti con coppia massima di 2.100 Nm (il 25 per cento in più rispetto a cambi automatici tradizionali) ha un retarder primario integrato con potenza frenante incrementata di circa il 40 per cento. "EcoLife - continua Gigante - è dotato di un sistema duale - scambiatore di calore con funzione retarder e il radiatore dell'olio integrato - che risponde efficacemente alle elevate temperature dei motori moderni. La durata funzionale del cambio è aumentata del 40 per cento e l'accelerazione viene ottimizzata con un numero di giri ridotto grazie al nuovo convertitore di coppia". EcoLife rende più economici non solo gli autobus urbani ma anche quelli interurbani



e i turistici che viaggiano fuori città. Tramite il CAN bus, EcoLife comunica in modo affidabile e sicuro con gli ulteriori sistemi della catena cinematica e con la centralina del veicolo. Non ha sistemi di controllo aggiuntivi, ma semplicemente un attacco per l'impianto elettrico. La centralina elettronica "on board", montata

direttamente sul cambio, forma un corpo unico con il cambio stesso. "Grazie a questa struttura intelligente è più facile ed efficiente per i produttori di veicoli e i tecnici del servizio assistenza lavorare con EcoLife", commenta Paolo Gigante. Un'altra particolarità di EcoLife è che prevede una strategia di cambio marcia dinamica in relazione alle esigenze del percorso grazie a TopoDyn Life, "che rileva - spiega Gigante - la configurazione topografica e tutte le resistenze della dinamica del moto, calcola la strategia di guida ottimale e sceglie di conseguenza il programma di marcia più idoneo, anche in tragitti con forte pendenza. Il calcolo anticipato della forza di trazione fa sì che non si verifichi più il cambio di marcia nei percorsi in salita". L'abbinamento di EcoLife e TopoDyn Life riduce i consumi di un altro 5 per cento rispetto a trasmissioni che dispongono solo di TopoDyn e addirittura del 10 per cento rispetto a trasmissioni tradizionali. "Ma TopoDyn Life offre ancora di più - conclude Paolo Gigante - A seconda della configurazione topografica si attiva il retarder anche in modalità continua. Ciò permette di risparmiare freni e costi, e si sa che i freni non surriscaldati sono un'ulteriore sicurezza in caso di emergenza".



IRIZAR

# i2: al servizio delle città del futuro

IL COSTRUTTORE IBERICO PRESENTA IL SUO PRIMO AUTOBUS URBANO AL CENTO PER CENTO ELETTRICO, UN VEICOLO INTERAMENTE SVILUPPATO CON LA TECNOLOGIA DEL GRUPPO DI ORMAIZTEGI. L'OBIETTIVO È CHIARO: OCCUPARE LA POSIZIONE DI LEADER NEL SEGMENTO URBANO. I2 È IL FRUTTO DELLA SCOMMESSA STRATEGICA E DELL'IMPEGNO A FAVORE DELL'INNOVAZIONE NELLA MOBILITÀ SOSTENIBILE DA PARTE DEL GRUPPO BASCO.

MAX CAMPANELLA  
SAN SEBASTIAN

Il Gruppo Irizar compie un ulteriore passo avanti nello sviluppo della propria strategia con il suo primo autobus al cento per cento elettrico: Irizar i2 ha fatto il suo debutto nella città di San Sebastian, alla presenza di numerosi clienti. L'innovazione in materia di sostenibilità e il posizionamento all'avanguardia tecnologica del mercato europeo hanno consentito la nascita del primo elettrico Irizar destinato agli ambienti urbani del futuro. Irizar i2 è già disponibile sul mercato e, nelle intenzioni del costruttore di Ormaiztegi, è destinato a di-

ventare punto di riferimento per sostenibilità ed efficienza orientata alla mobilità urbana, rispondendo alle necessità attuali e future del trasporto cittadino.

Irizar i2 è il primo autobus urbano integrale sviluppato con tecnologia Irizar nell'ottica della linea strategica aziendale basata sull'individuazione del gusto degli operatori del trasporto passeggeri e sul rafforzamento del marchio con la produzione di autobus integrali a marchio Irizar. Il prodotto è il risultato del lavoro congiunto delle aziende del gruppo e dei centri tecnologici della Red Vasca de Tecnología.

Oltre a Irizar vi hanno



preso parte altre aziende del gruppo che hanno unito le forze per promuovere Irizar i2: Hispacold, azienda produttrice di apparecchiature per climatizzazione; Jema, specializzata in elettronica; Datik, azienda tecnologica dedicata allo sviluppo di soluzioni intelligenti per il trasporto; Masats, azienda produttrice di

affidabile e pronto a girare per le città con il vantaggio di non produrre emissioni. La sua durabilità e la redditività ne migliorano i costi di gestione.

i2e è il frutto della scommessa strategica sull'innovazione nella mobilità sostenibile da parte del Gruppo Irizar, con l'intento di occupare la posizione di leader nella mo-

## SICUREZZA E AFFIDABILITÀ

### GRANDE AUTONOMIA, OTTIMA REDDITIVITÀ

Irizar i2 è stato progettato per offrire un'autonomia compresa tra 200 e 250 km con un'unica carica a fine giornata. Con sole cinque ore di carica vengono garantite tra le 14 e le 16 ore in condizioni di traffico urbano e interurbano intenso e una velocità media di 17 km/h. Con l'obiettivo di ottimizzare i consumi, integra tecnologie come la pre-climatizzazione, che consente al veicolo di uscire dal deposito con un'ottima temperatura interna dell'abitacolo, approfittando dell'energia elettrica e riducendo il consumo energetico, e l'Eco Assist, dispositivo che offre assistenza al conducente in tempo reale allo scopo di ottimizzare la guida riducendo il consumo energetico e aumentando l'autonomia. Irizar i2 è stato progettato per soddisfare le più importanti esigenze in materia di sicurezza attiva e passiva. È il primo autobus elettrico sul mercato che rispetta la normativa di sicurezza antiribaltamento R.66. La struttura è rigida e robusta, concepita per sopportare in tutta sicurezza urti laterali o frontali. L'autobus è robusto e affidabile come tutti gli autobus a marchio Irizar. È stato sottoposto a dure prove di fatica e affidabilità in uno dei più prestigiosi istituti di ricerca applicata al trasporto, ottenendo risultati eccellenti. Oltre ad apportare le più avanzate tecnologie per quanto riguarda il design, i materiali, le parti di cui è composto e i processi di produzione, l'autobus vanta finiture di ottima qualità. Irizar i2 offre la massima redditività in relazione al consumo elettrico, essendo dotato delle più innovative tecnologie energetiche. Con una potenza nominale di 230 kW, l'energia immagazzinata dal veicolo è di 376 kWh, ciò consente un'autonomia di compresa tra 200 e 250 km in base al ciclo di guida e alle condizioni climatiche. Il sistema di gestione dell'approvvigionamento energetico, sviluppato da Jema Energy, gestisce il rapporto tra la batteria e i super condensatori per mantenere lo stato di carica dei componenti a ottimi livelli allungandone la durata della vita utile e consentendo miglioramenti nei costi operativi.

sistemi di accessibilità; Creatio, centro di I+S del gruppo.

Dopo le prove di durabilità effettuate sul prodotto, Irizar i2 si presenta come un autobus con tecnologia europea,

bilità urbana, impegnandosi a migliorare la sostenibilità ambientale negli ambienti cittadini. Con il 60 per cento della popolazione dell'Unione Europea che vive nelle città, l'eliminazione dell'inquinamento rappresenta, per i nuclei urbani, una delle sfide da affrontare.

La circolazione di veicoli a combustione provoca il 40 per cento di emissioni di CO2 e il 70 per cento dei restanti agenti inquinanti. Per ciascun autobus elettrico in circolazione si riducono le emissioni annue di CO2 di 88 t e vengono risparmiati 33mila litri di carburante. L'inquinamento acustico è in continua crescita: oggi più che mai c'è bisogno di mezzi di trasporto efficienti, ecologici e silenziosi, rispettosi dell'ambiente e in grado di contribuire al miglioramento della qualità della vita delle persone nelle città.

Il gruppo basco lascia intendere che, una volta presa la decisione di non inquinare, non intende tornare indietro: quattro anni fa è sbarcato nel mondo degli autobus urbani direttamente con bus elettrici a zero emissioni. Per questo motivo e per l'assenza di inquinamento acustico, Irizar i2 si presenta come mezzo di trasporto idoneo per chi vive in città.

La riciclabilità dei componenti rappresenta un'altra delle sue caratteristiche. È sviluppato integrando i principi dell'Ecodesign e applicando criteri medio ambientali nel design dell'autobus. Anche le batterie sono riciclabili al 99 per cento.

## IN OCCASIONE DELLA CELEBRAZIONE INAUGURATI I NUOVI STABILIMENTI

### IN UN MOMENTO DI FORTE CRESCITA, IRIZAR FESTEGGIA 125 ANNI

“Ci riempie d'orgoglio poter condividere con tutti voi un traguardo tanto importante: 125 anni di storia in un momento di grande successo. Siamo un marchio leader, solido, che continua a crescere e consolidarsi, con lo sguardo rivolto al futuro”. Con queste parole José Manuel Orcasitas, Direttore generale del gruppo Irizar, ha dato il benvenuto, nella sede di Ormaiztegi, al presidente del governo basco, Iñigo Urkullu, al Deputato Generale di Gipuzkoa, Martin Garitano, nonché ad altre autorità, rappresentanti della famiglia Irizar, clienti, fornitori, dipendenti e popolazione locale: oltre 700 persone in tutto presenti alla celebrazione del 125esimo anniversario del Gruppo Irizar. Orcasitas, affiancato da Gorka Herranz, Presidente della Cooperativa, ha rega-

lato ai presenti una retrospettiva di questi 125 anni. Una volta terminati i discorsi, ha avuto luogo una cerimonia densa di storicità durante la quale hanno sfilato una dozzina di autobus prodotti negli anni da Irizar, accompagnati dalla straordinaria voce del soprano Nerea Erauskin. Irizar nasce nel 1889 ed è proprio il suo fondatore, José Antonio Irizar, imprenditore guipuzcoano, a decidere di passare dalla produzione di accessori per carrozze al trasporto passeggeri. A distanza di 125 anni, più forte e più giovane che mai, il Gruppo Irizar costituisce un gruppo solido, geograficamente e industrialmente diversificato e in continua crescita: un Gruppo che scommette fortemente sul marchio, su tecnologia e sostenibilità dei prodotti, sia per gli autobus

tradizionali che per quelli elettrici che per altri prodotti dei settori in cui opera. Un Gruppo composto da sei stabilimenti di autobus sparsi nel mondo, di cui fanno parte anche altre cinque aziende frutto della diversificazione industriale e un Centro Tecnologico, con uno sguardo nel lungo termine al processo di ricerca applicata e di sviluppo dei prodotti e dei sistemi personali. La celebrazione del 125° anniversario di Irizar ha rappresentato l'occasione per l'inaugurazione dei nuovi e moderni impianti: è stato costruito un secondo stabilimento di 1.200 mq che ospita un moderno e innovativo spazio per la progettazione degli autobus e il ricevimento dei clienti, oltre al centro R+SD Creatio e una moderna area amministrativa.



IVECO BUS

# Daily Minibus e Crossway protagonisti ad Hannover

AL SALONE IAA DI HANNOVER IL COSTRUTTORE TORINESE PUNTA SULLE NUOVE TECNOLOGIE CHE RENDONO PIÙ SEMPLICE L'UTILIZZO QUOTIDIANO DEI MEZZI PER IL TRASPORTO COLLETTIVO. GRANDI NOVITÀ IL CAMBIO AUTOMATICO A OTTO RAPPORTI HI-MATIC E I NUOVI MOTORI EURO VI DI FPT INDUSTRIAL CON SISTEMA TECNOLOGICO DI RIDUZIONE CATALITICA HIGH EFFICIENCY SCR.

MAX CAMPANELLA  
TORINO

Creare valore per chi, ogni giorno, utilizza i veicoli nel lavoro quotidiano e trasformarli in produttività, in qualità e comfort, attraverso le nuove tecnologie che rendono più semplice l'utilizzo del mezzo, nell'ottica di una riduzione del costo d'esercizio. È l'obiettivo con cui Iveco Bus, marchio di CNH Industrial per il trasporto pubblico, sarà presente al Salone IAA di Hannover con l'esposizione di un Nuovo Daily Minibus, veicolo che offre tutti i vantaggi del Nuovo Daily combinando le qualità tradizionalmente riconosciute



Il nuovo Daily Minibus sarà protagonista allo IAA. Al suo fianco un esemplare di Crossway LE da 12 m.

del Daily alle competenze di un leader nel settore del trasporto collettivo di persone, e un Crossway Low Entry da 12 metri, autobus universale adatto sia al trasporto urbano sia interurbano, leader indiscusso nella sua categoria in Europa e scelto dai più grandi gruppi di trasporti europei.

A fianco a ogni veicolo sarà posizionato un I-pad utile per la navigazione su tre canali differenti: sarà possibile visualizzare un filmato dedicato al veicolo; navigare sulla specifica App oppure consultare le caratteristiche tecniche di ogni mezzo. L'80 dei componenti è stato ridisegnato, ma Nuovo Daily conserva inalterata la sua

classica struttura a telaio, che è il suo DNA e che assicura forza, versatilità e durata nel tempo, oltre a una maggiore facilità di allestimento per i cabinati.

Una grande novità è rappresentata dal nuovo cambio automatico HI-MATIC a otto rapporti che stabilisce elevati standard di flessibilità, efficienza ed economia, assicurando il massimo comfort di marcia. HI-MATIC cambia più velocemente e in modo più preciso rispetto a un guidatore più esperto, impiegando meno di 200 millisecondi per il passaggio marcia quando è richiesta maggiore accelerazione. Il Blu Boreale Metallizzato, il colore di lancio del Nuovo Daily, dominerà su un banner che fluttua lungo tutte le pareti dello stand e che ricorda la calandra del veicolo, dando prova del carattere forte di questo colore che ricorda il cielo, il mare e la forza incontrastata della natura.

Inoltre, in un'area dedicata alle motorizzazioni Euro VI, Iveco darà nuovamente risalto al sistema tecnologico di riduzione catalitica Hi-SCR (High Efficiency SCR), brevetto di FPT Industrial, soluzione che consente una combustione ottimale all'interno del motore grazie all'aspirazione dell'aria che proviene dall'esterno, presente sui nuovi motori Euro VI dei veicoli della gamma Iveco Bus e sui motori di cui è equipaggiato l'Iveco Stralis.

Protetto da numerosi brevetti, l'innovativo sistema tecnologico Hi-SCR offre una soluzione esclusiva che non richiede EGR e rigenerazione del DPF, e che ha contribuito ad abbassare il costo totale di gestione. Unita all'ottimizzazione dell'aerodinamica, Hi-SCR consente di ridurre il consumo di carburante di un ulteriore 2,33 per cento, rispetto alla precedente versione Euro V, come è stato certificato dall'autorevole centro di certificazione tecnica tedesco TÜV.

In totale saranno sedici i veicoli esposti ad Hannover: sette Nuovi Daily di cui un Nuovo Daily CNG, e uno allestito a officina mobile. Per i medi, un Eurocargo da 18 t; per i pesanti quattro Stralis, di cui uno LNG e un Super-Light, una versione speciale di Stralis che utilizza soluzioni tecniche specifiche mirate alla riduzione della tara. Sarà presente anche un'area specificamente dedicata ai veicoli off-road con un Trakker 8x4 e il Trakker Dakar, veicolo che ha partecipato all'ultima edizione del più famoso rally del mondo in Sudamerica, e infine con il nuovo Astra HD9 con motorizzazione Euro VI, presentato per la prima volta sulla scena internazionale

## IN EGITTO IVECO BUS CAVALCA LA RIPRESA

### OTTENUTO UN IMPORTANTE APPALTO PER 300 TELAI EURORIDER

Il presidente egiziano Abdel Fatah al Sisi ha ottenuto una schiacciante vittoria alle elezioni della scorsa estate (il 97 per cento dei voti) puntando sulla ripresa del turismo e dell'economia del Paese. E Iveco Bus, da molti anni presente in Egitto tramite l'azienda importatrice GB Auto - la società Ghabbour Group, leader nell'assemblaggio e nella distribuzione di veicoli in Africa e Medio Oriente - non ha perso tempo e, con l'obiettivo di cavalcare l'auspicata ripresa seguita all'arrivo al potere dell'ex generale e ministro della Difesa, ha siglato un importante contratto con l'autorità per il trasporto del Cairo CTA (Cairo Transport Authority) per la fornitura di 300 telai Eurorider da allestire come autobus urbani da 12,20 metri.

Iveco Bus, marchio CNH Industrial per il trasporto pubblico, produrrà i 300 telai Eurorider nel suo stabilimento di Annonay in Francia. I telai saranno assemblati da GB Polo, joint venture costituita da Ghabbour Group e dall'allestitore brasiliano Marcopolo,



Il telaio Eurorider sarà allestito con una carrozzeria GB Polo Gran Viale e avrà una capacità di trasporto di 102 passeggeri (36 seduti + autista + accompagnatore + 64 in piedi).

nello stabilimento alla periferia del Cairo. Sul telaio Eurorider a due assi verranno montati il motore Iveco Tector Euro 3 a 6 cilindri e 270 cv con cambio automatico. Gli autobus entreranno in servizio alla fine del 2014 e contribuiranno ad ampliare il parco circolante della capitale egiziana, attualmente di circa 2mila unità. CTA conta 37mila dipendenti e offre servizi di trasporto a più di 3,5 milioni di passeggeri al giorno. Con una produzione annua di 150mila pezzi, Ghabbour Group è il maggiore produttore egiziano nel settore auto motive e realizza autobus e camion per numerosi marchi internazionali. Disponibile in versione 6x2 o 4x2 con la guida sia a destra sia a sinistra, il versatile Eurorider ha avuto successo in Europa e oltreoceano, soprattutto in Africa e Medio Oriente.

Questo nuovo contratto con l'Egitto dimostra che Iveco Bus continua la propria attività di sviluppo nel conquistare nuovi mercati e fornire soluzioni di mobilità urbana sempre più all'avanguardia.

MAGELYS

BTS



## L'AUTOBUS TURISTICO CON PRESTAZIONI DI ALTO LIVELLO

- + Design elegante e dinamico, comfort di bordo e vista panoramica grazie allo speciale tetto vetrato
- + Massima sicurezza con sistemi avanzati come Adaptive Cruise Control e Lane Departure Warning System
  - + Sistema completo di intrattenimento a bordo, Wi-Fi, porte USB
- + Per le linee nazionali ed internazionali, il trasporto turistico e il servizio navetta VIP

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

**IVECO  
BUS**

Iveco Bus con





# DACIA DOKKER VAN. LA FORZA LAVORO DI UN CARGO AL PREZZO DI UN MINICARGO.



**CANONE DI NOLEGGIO A 239€ AL MESE\***  
48 MESI / 80.000 KM

DACIA  
GROUPE RENAULT

**BEST IN CLASS CON 70,3 CM DI PORTA LATERALE SCORREVOLE  
VOLUME DI CARICO FINO A 3,9 DM<sup>3</sup> • PORTATA UTILE 750 KG**

\*L'offerta Dacia Lease, riferita a Dacia Dokker Van 1.6 85CV, comprende: primo canone anticipato € 2.000,00 (IVA esclusa), noleggio 48 mesi/80.000 km, manutenzione ordinaria e straordinaria, Assicurazione RC Auto senza franchigia, Assicurazione Furto & Incendio con franchigia 10%, Garanzia Kasko con franchigia € 500, Assistenza Stradale 24h, costo tassa di proprietà. L'offerta, valida fino al 30/09/2014, non è vincolante per Dacia Lease ed è soggetta all'approvazione da parte della stessa, dei requisiti economici e di affidabilità del richiedente, nonché alle variazioni di listino. Foto non rappresentativa del prodotto. Consumi (ciclo misto): 7,3 l/100 km. Emissioni di CO<sub>2</sub>: 168 g/km. Consumi ed emissioni omologati.

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

DACIA  
**LEASE**