



VEGA EDITRICE - MONZA, ITALY - ANNO XXVI - N. 252 / SETTEMBRE 2016 - EURO 5,00

IL MONDO DEI TRASPORTI

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



Iveco Stralis

Il Salone di Hannover termometro della ripresa Il camion torna a vincere e si proietta nel futuro



Mercedes Actros



Scania Serie S



Renault T



Daf XF



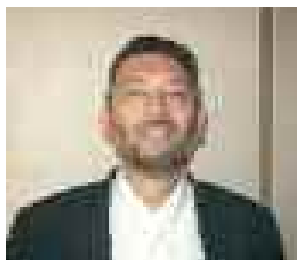
Volvo FH



MAN TGX

Kögel

Michele Mastagni
alla guida di Italia,
Slovenia e Malta



Servizio a pagina 24

Petronas

Alessandro Orsini:
"Solo una tappa i
25 anni di Selenia"



Servizio a pagina 25

Palletways

Albino Quaglia:
"Crescita continua
e ora quarto hub"



Servizio a pagina 36

Al volante del New Stralis XP equipaggiato con il nuovo cambio Hi-Tronix

Iveco e ZF insieme per una efficienza massima

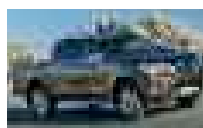
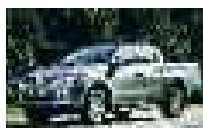
Maestoso, possente com'è nel suo stile e nella sua tradizione, Iveco Stralis XP è la nuova ammiraglia del costruttore nazionale - brand di CNH Industrial - sviluppata specificamente per soddisfare le esigenze delle attività del settore dei trasporti di lungo raggio. Ripensato con tutta una serie di equipaggiamenti, in particolare il cambio ZF Hi-Tronix, abbiamo potuto metterlo alla prova in assoluta anteprima nel circuito di Aldenhoven, inaugurato alla fine del 2005. Una vera e propria autostrada lunga 1,2 km. Il tracciato a tre corsie, della larghezza complessiva di 16 m, offre tutto ciò che fa parte di una vera autostrada tedesca: rampe d'ingresso e uscita, area di ristoro con parcheggi per vetture e camion, piazzole per soste d'emergenza con colonnine SOS, paletti di delimitazione, segnaletica orizzontale, barriere antirumore e spartitraffico.



Campanella a pagina 16

Nell'inserto allegato sui veicoli commerciali, speciale dedicato ai pick-up

Camaleonti per lavoro e tempo libero



Hankook prosegue
l'offensiva nel mondo
dei pneumatici giganti

Servizio a pagina 30



Si chiama Golo
il braccio armato
Lamberet nel Triveneto

Servizio a pagina 27



Tutti i segreti
del Pirelli Triathlon
per impieghi regional

Basilicco a pagina 33



Il noleggio avanza in modo inesorabile Fabio Telese con VRent in prima linea

Paolo Altieri a pagina 28

NUOVO STRALIS *NP*

TCO₂ CHAMPION

NUOVO STRALIS NATURAL POWER
IL RIVOLUZIONARIO **VEICOLO A GAS**
PER UN TRASPORTO **SOSTENIBILE A LUNGO RAGGIO.**



NUOVA CATENA CINEMATICA

Motore Cursor 9 da 400 CV
Certificato Piek Quiet Truck
Cambio automatizzato a 12 velocità
con funzione eco-roll
Ponte posteriore
con attriti interni ridotti
Eco-pneumatici Michelin "Tripla A"

TCO RIDOTTO

Fino al 40% di risparmio sul carburante
Intervalli di manutenzione ogni 75.000 km
Servizi telematici di alto livello

ELEVATE PRESTAZIONI NEL LUNGO RAGGIO

Più di 1.000 litri di capacità di LNG
Fino a 1.500 km di autonomia

MASSIMO COMFORT E SICUREZZA

Cabina Hi-Way
Abitabilità ed ergonomia
al vertice della categoria
Adaptive Cruise Control
Rifornimento in totale sicurezza

NUOVO STRALIS NP: IL MIGLIOR VEICOLO A GAS DELLA CATEGORIA PER MISSIONI A LUNGO RAGGIO ED EMISSIONI ULTRARIDOTTE.

Scopri il NUOVO STRALIS NP, il rivoluzionario veicolo a gas per le missioni a lungo raggio. Oltre alle emissioni di CO₂ estremamente ridotte, con il nuovo motore, la nuova cabina, la nuova trasmissione e i serbatoi CNG e LNG, puoi ottenere fino al 40% di risparmio sul carburante, minimo inquinamento e massimo comfort nelle missioni a lungo raggio.

NUOVO STRALIS NP, campione naturale di TCO₂.



WWW.IVECO.IT

IVECO

Il tuo partner per un trasporto sostenibile

HANNOVER

IL TERMOMETRO DI HANNOVER

di PAOLO ALTIERI

Nel mese di settembre, dal 21 al 29, il mondo dei truck, dei van e di tutti i settori collegati è atteso al Salone di Hannover certamente in un clima decisamente diverso da quello che ha caratterizzato la rassegna tedesca nei recenti lunghi anni di crisi. I primi 6 mesi del 2016 dicono che il mercato dei veicoli industriali e commerciali vive una consolidata ripresa che sembra destinata a continuare tanto da chiudere l'anno sia in Europa sia in Italia con incrementi importanti di nuove immatricolazioni. Certo, è pressoché impossibile tornare ai numeri che si registravano fino al 2008, di questo ne sono convinti tutti i costruttori che però, proprio a causa della lunga crisi, hanno approfittato in questi anni per rivedere radicalmente e razionalmente le loro attività sotto il profilo gestionale, produttivo e distributivo, adeguando il tutto ai nuovi numeri del mercato e salvaguardando una certa redditività.

Hannover, dunque, si propone come un preciso termometro per capire ancora meglio quale è stata la strada che i costruttori dei veicoli da lavoro hanno seguito in questi anni difficili, come si sono preparati per affrontare in maniera competitiva le sfide di un mercato in buona ripresa, quali le strategie di prodotti e servizi per venire incontro al meglio alle nuove e moderne esigenze della clientela. Un fatto è certo, nessun costruttore in questi recenti difficili anni ha tirato i remi in barca. Tutti hanno continuato a investire in risorse umane e finanziarie per sviluppare in maniera importante le tecnologie finalizzate ad un miglior rendimento dei propulsori, ad abbassare ulteriormente consumi e emissioni, a rendere la guida dei veicoli più confortevole e più sicura, a garantire una migliore redditività ai propri clienti trasportatori e preparando anche prototipi e soluzioni tecnologiche alla base della cosiddetta guida autonoma con l'autista in veste di semplice controllore.

Già quando si delineava la crisi del settore, Stefano Chmielewski, allora Presidente di Renault Trucks, in più occasioni ebbe a dirmi: "Paolo, non preoccuparti. Continua a fare un giornale interessante. Non siamo al canto del cigno del camion. Ci saranno sicuramente difficoltà da superare, ma il settore del trasporto merci su gomma sarà ancora per molti decenni fondamentale sia per i Paesi avanzati sia soprattutto per quelli in via di sviluppo. Non vedo ancora all'orizzonte per la distribuzione delle merci una alternativa più economica, più razionale, più puntuale del camion o del van, veri amici della società".

E allora prepariamoci ad assistere ai fuochi d'artificio di Hannover cui si preparano soprattutto i sette grandi costruttori, da Datsun a Iveco, da Man a Mercedes-Benz, da Renault Truck a Volvo Trucks, a Scania, e naturalmente l'infinito mondo che sta alle spalle dell'autotrasporto.

PIERRE LAHUTTE, IVECO BRAND PRESIDENT

Sinergie per la sostenibilità

Il trasporto sostenibile, chiave strategica di Iveco, già costruttore leader in Europa per l'offerta di veicoli a gas naturale, fa un ulteriore passo avanti puntando con determinazione alla sinergia multibrand. Lo ha spiegato nel suo intervento all'International Press Workshop IAA 2016 Pierre Lahutte, Iveco Brand President. La sinergia multibrand fa riferimento ovviamente al colosso CNH Industrial, oggi presente in molteplici settori: dall'agricoltura (Case, Steyr, New Holland) alle costruzioni (Case e New Holland), dai veicoli commerciali (Iveco, Iveco Astra, Iveco Bus, Heuliez Bus, Magirus e Iveco Defence) al powertrain (FPT) e ai servizi finanziari (CNH Industrial Capital).

CORE BUSINESS AMBIENTALE

"La sostenibilità - ha esordito Pierre Lahutte - è al cuore delle nostre attività dal 2008. Nel 2015, per il quinto anno, siamo stati indicati come 'Industry Leader' negli indici Dow Jones Sustainability mondiali ed europei. Lo scorso anno abbiamo speso 37 milioni di euro in progetti di tutela ambientale e abbiamo ridotto del 4 per cento le emissioni di CO2 per ora di produzione. Inoltre, il 48 per cento dell'energia elettrica utilizzata è stata ricavata da fonti rinnovabili".

sioni di CO2 e il livello di congestione delle strade, aumentando la produttività grazie dall'utilizzo di autoarticolati con lunghezza fino a 18 metri.

Il Progetto "Diciotto", combinato con l'utilizzo di motorizzazioni a gas naturale, come il gas naturale liquefatto, aumenta le proprie potenzialità in termini di sostenibilità. Lahutte, inoltre, ha ricordato l'importanza di adottare decisioni risolutive ma sostenibili, volte a ridurre in particolare le emissioni di CO2, come definito dallo storico accordo di Parigi sul clima alla COP21. Di recente, Iveco ha lanciato il nuovo Stralis Natural Power, veicolo pesante alimentato a gas naturale compresso e liquefatto, primo camion a gas a lunga percorrenza presente sul mercato a offrire un'alternativa ai veicoli diesel per un trasporto di lungo raggio più sostenibile. Lo Stralis Natural Power è equipaggiato con un nuovo motore Iveco Cursor 9 Natural Power Euro VI, ed è il primo camion alimentato a gas naturale con un cambio automatizzato a 12 velocità, che garantisce un basso consumo di carburante e un elevato comfort di guida. Nella versione con doppio serbatoio LNG, il Nuovo Stralis NP garantisce un'autonomia record di 1.500 km.

Il modello di riferimento per Iveco e CNH Industrial è la cosiddetta "economia circolare", che partendo dallo sviluppo innovativo e di prodotto passa da

ogni singolo cliente.

Sempre dal punto di vista dell'innovazione, Iveco punta con decisione sulla guida autonoma. Il costruttore è stato protagonista del primo European Truck Platooning Challenge, l'iniziativa paneuropea che promuove l'utilizzo di veicoli intelligenti e connessi, a guida semi-automatizzata. La sfida ha voluto favorire la collaborazione europea tra gli interlocutori chiave del settore dei trasporti, tra cui i costruttori di camion, gli Stati membri, i fornitori di servizi di logistica, i concessionari delle infrastrutture stradali, le autorità responsabili dell'omologazione stradale e dei veicoli, gli istituti di ricerca e i Governi, con l'obiettivo di presentare un nuovo modello di trasporto più sicuro, pulito ed efficiente. In qualità di membro della European Automobile Manufacturers Association (ACEA), che ha supportato e partecipato attivamente all'iniziativa, Iveco si è unita ad altri cinque costruttori europei in questo viaggio collettivo. Iveco ha schierato due Stralis Hi-Way.

Il Truck Platooning Challenge prevedeva la presenza di due o tre veicoli che, per ridurre la resistenza aerodinamica del convoglio e sfruttare lo spostamento d'aria del veicolo di testa, procedono a breve distanza l'uno dall'altro. Ciascun camion del gruppo era equipaggiato con una piattaforma evoluta di controllo da remoto



LEADER EUROPEO NELLA PROPOSTA DI MOTORIZZAZIONI A GAS NATURALE, IVECO CONFERMA IL SUO RUOLO PIONIERISTICO NELL'INNOVAZIONE PER IL TRASPORTO SOSTENIBILE. È PERÒ TUTTO IL GRUPPO CNH INDUSTRIAL, CON I SUOI 12 BRAND ATTIVI IN DIVERSI SETTORI INDUSTRIALI, A ESSERE COINVOLTO NELLA COSTRUZIONE DEI TRASPORTI DEL FUTURO, PIÙ EFFICIENTI, PIÙ CONNESSI E PIÙ ECO-FRIENDLY.

basata su radar, telecamere e sistema GPS con sistemi di sicurezza sofisticati ed è in grado di comunicare e interagire con gli altri camion del convoglio grazie alla tecnologia wifi. Per l'occasione Pierre Lahutte aveva commentato: "Iveco è costantemente impegnata ad affrontare le sfide tecnologiche che riguardano i veicoli, promuovendo un approccio integrato con gli altri stakeholder del settore dei trasporti per porre l'attenzione su temi fondamentali quali la revisione delle normative e la compatibilità con le infrastrutture e gli altri utenti della strada. Il platooning rappresenta per Iveco un passo verso il futuro, per continuare a fornire ai nostri clienti le soluzioni di trasporto più sostenibili". L'obiettivo è aumentare l'importanza del viaggio in convoglio e permettere una maggiore comprensione dei vantaggi che ne derivano. Oltre a ridurre il consumo di carburante e le emissioni di CO2 fino al 10 per cento, il platooning può contribuire a rendere il trasporto più sicuro, pulito ed efficiente.

Pioniere nella promozione e diffusione del gas naturale su larga scala, Iveco pone grande attenzione anche al biometano, carburante prodotto dalla valorizzazione dei rifiuti organici di origine agricola, domestica o industriale. "Il biometano - ha detto ancora Lahutte - rappresenta una valida risorsa per il

settore agricolo. Il concetto di Energy Independent Farm sviluppato da New Holland Agricoltura mostra l'implementazione di successo di un trattore alimentato a biometano ricavato dai rifiuti organici prodotti nell'azienda agricola dove il trattore stesso viene impiegato".

RISPOSTA GLOBALE

Quella del gas naturale è per Iveco una risposta globale alle esigenze del mercato dei trasporti: "Abbiamo iniziato a proporre veicoli alimentati a metano nel 1996. Da allora abbiamo venduto 6.500 unità di Daily, quasi 3mila unità di Eurocargo e Stralis e 5.500 unità di bus. Il gas naturale rientra in una strategia complessa che include la continua ottimizzazione delle motorizzazioni diesel tradizionali e nel contempo punta alla promozione di motorizzazioni alternative come l'elettrica e l'ibrida nel settore del trasporto pubblico, dove il Daily elettrico è un altro nostro punto di forza insieme all'offerta Hybrid. Nel 2015, oltre il 50 per cento di tutti i citybus a pianale ribassato prodotti da Iveco Bus in Europa erano CNG o Hybrid. Siamo a numero uno in Europa con un totale di 550 bus ibridi venduti. E per il 2016 i bus ibridi rappresentano il 60 per cento di tutto il volume produttivo.



Nel corso dell'ultima Assemblea nazionale Anita, l'Associazione nazionale italiana delle imprese di autotrasporto merci e logistica, Pierre Lahutte ha confermato l'impegno di Iveco a favore di un trasporto sempre più sostenibile, rispondendo al quesito sui progressi compiuti dai veicoli commerciali in termini di efficienza nei consumi, emissioni inquinanti e sicurezza negli ultimi venti anni. In particolare, il numero uno di Iveco ha sottolineato l'assoluta necessità di un approccio integrato che coinvolga istituzioni, costruttori e rappresentanti del settore dei trasporti al fine di migliorarne l'efficienza energetica, di cui un vero esempio virtuoso e concreto è il progetto "Diciotto" che risponde, in maniera efficace e innovativa, alla necessità di ridurre i consumi, le emis-

processi produttivi efficienti, da processi logistici produttivi, dall'utilizzo ottimizzato del veicolo e arriva alla fine del ciclo vita del prodotto con un elevato valore di riciclo. Il rinnovo della gamma negli ultimi anni ha consentito a Iveco di proporsi sul mercato come player innovativo e tecnologicamente avanzato, puntando con determinazione sui valori chiave che guidano l'azione dell'azienda: tecnologia, Total cost of ownership, business partner e sostenibilità. All'ottimizzazione della TCO Iveco concorre proponendosi ai clienti come vero e proprio business partner in grado di proporre non solo e semplicemente un veicolo all'avanguardia ma soluzioni di trasporto complete che associano al veicolo una gamma di servizi pensati e implementati sulle esigenze di



Il nuovo Eurocargo e, sopra, i due Stralis del primo European Truck Platooning Challenge.

HANNOVER

STEFAN E. BUCHNER, HEAD OF MERCEDES-BENZ TRUCKS

“Siamo le star della connettività”

LA CASA DI STOCCARDA SCOMMETTE LE SUE CARTE MIGLIORI SUL TRUCK CONNESSO, ATTORE PROTAGONISTA DELLA MOBILITÀ DEL FUTURO. AL CENTRO DI QUESTA STRATEGIA IL BEN NOTO FLEETBOARD, COSTANTEMENTE AGGIORNATO E MIGLIORATO NELLA SUE FUNZIONALITÀ, E IL NUOVO MERCEDES-BENZ UPTIME, VERO E PROPRIO AIUTANTE IN CAMPO PER AUTISTI E GESTORI FLOTTE NEL PREVENIRE IL FERMO MACCHINA E NELLA GESTIONE OTTIMALE DEL SERVICE.



La connettività è al centro della strategia di Mercedes-Benz Trucks. Lo ha ben spiegato Stefan E. Buchner, Head of Mercedes-Benz Trucks. “Il settore della logistica - ha detto - può utilizzare il truck connesso per diventare ancora più efficiente. Mercedes-Benz sta seguendo questo processo con grande attenzione e grazie all’implementazione di specifici pacchetti servizi”.

Il punto di riferimento della Stella in tema di connettività è il conosciuto sistema FleetBo-

ard. “È sotto questo nome - ha precisato Buchner - che abbiamo consolidato i nostri servizi telematici. FleetBoard interviene lungo tutto il processo di trasporto. Supporta i fleet manager che possono avere sotto l’occhio l’intera flotta in ogni momento e possono pianificare al meglio la sua attività nell’ottica della massima profittabilità. Utilizzando il Dispo-Pilot possono anche informare gli autisti circa i cambiamenti relativi al carico, i punti di carico/consegna e i clienti. FleetBoard natural-

mente supporta anche il driver che attraverso un’app viene informato circa il suo stile di guida al fine di apportarvi i necessari adeguamenti. Già oggi, tutto questo consente ai nostri clienti di risparmiare fino al 15 per cento di carburante”.

FleetBoard è presente sul mercato da oltre 15 anni e con grande successo: le flotte clienti sono circa 6mila distribuite in 40 paesi. I veicoli coinvolti sono più di 180mila. A FleetBoard si sono rivolti anche brand concorrenti di Mercedes-Benz: questo perché

FleetBoard è stato appositamente progettato per essere un sistema aperto. “Vogliamo che i nostri clienti usino FleetBoard per tutta la loro flotta, anche nel caso in cui questa flotta sia composta da veicoli di vari brand”, ha spiegato Buchner. In futuro, Mercedes-Benz Trucks sarà in grado di offrire ancora di più. Nei prossimi mesi il costruttore tedesco lancerà sul mercato due nuovi servizi davvero all’avanguardia. La prima innovazione si chiama Mercedes-Benz Uptime e viene presentata allo IAA di Hannover. “Mercedes-Benz Uptime - ha detto ancora Stefan E. Buchner - minimizza i fermi macchina del truck e massimizza la sua operatività. È questo un fattore decisivo per i nostri clienti. Tre le modalità di intervento del sistema: la prima è di natura preventiva, dal momento che i trasportatori possono sapere in anticipo che, per esempio, la pressione di un pneumatico è troppo bassa o la scorta di Ad-Blue sta finendo, e quindi hanno tutto il tempo di intervenire prima che si verifichi un problema. In secondo luogo, è possibile pianificare per tempo gli interventi in officina e per esempio assicurarsi che i ricambi richiesti siano disponibili per tempo. Terzo,

Mercedes-Benz Uptime supporta il trasportatore nel momento in cui un problema si verifica su strada. Quando un truck a pieno carico si ferma e non riesce a raggiungere la sua destinazione, i costi aumentano e il profitto diminuisce. Ecco perché abbiamo sempre dato ai nostri clienti un grande supporto con il Service 24 Ore che risolve l’80 per cento dei casi di immobilità direttamente in strada. Adesso con Mercedes-Benz Uptime garantiamo ancora di più. Invece di reagire al fermo avvenuto come in passato, possiamo agire preventivamente e fare in modo che il fermo non si verifichi. Il truck connesso è in grado di segnalare un imminente problema. Ed è in grado di farlo in tempo così che, insieme al cliente, possiamo intervenire prima che il fermo si concretizzi”.

In pratica, il truck è connesso con il network di assistenza Mercedes-Benz. Ciò significa che attraverso 400 sensori il camion comunica dati relativi al suo stato ai server centrali che li analizzano e identificano eventuali problematiche. Nel momento in cui il software si accorge che il truck rischia di andare incontro a un fermo, il sistema immediatamente allerta il Customer Assistance Cen-

tre di Maastricht che poi si mette in contatto con il cliente via telefono. Il personale di assistenza stima quanto il truck può rimanere in strada e se è in grado di effettuare la consegna prima di recarsi in officina. Nel contempo, si verifica se l’officina più vicina è in grado di intervenire con poco preavviso. Quando tutti i fatti sono noti, viene proposta al cliente l’azione più efficiente. La decisione sul da farsi spetta comunque al cliente. Mercedes-Benz è il primo costruttore a offrire la funzionalità proprio del sistema Uptime: generare in automatico istruzioni per un’azione partendo da dati raccolti in tempo reale.

La seconda novità riguarda il lancio nel 2017 del FleetBoard Store per le app. “Il FleetBoard Store - ha detto ancora Stefan E. Buchner - diventerà la piattaforma centrale della nostra industria. Sarà il posto dove i clienti potranno trovare tutte le app di cui necessitano per il loro business. Anche in questo caso si tratta di un sistema aperto; aperto a tutti coloro ha buone idee per rendere i trasporti sempre più efficienti. Invitiamo quindi tutti gli sviluppatori di software a dare il loro contributo. Così come invitiamo gli esperti del settore”.

IL MONDO DEI TRASPORTI

MENSILE DI POLITICA, ECONOMIA, CULTURA E TECNICA DEL TRASPORTO

DIRETTORE RESPONSABILE

Paolo Altieri - paolo.altieri@vegaeditrice.it

COMITATO DI REDAZIONE

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

DIREZIONE, REDAZIONE E AMMINISTRAZIONE

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

SEDE LEGALE

Via Stresa 15 - 20125 Milano

EDITORE Vega Editrice

PRESIDENTE Luisella Crobu

DIRETTORE EDITORIALE Cristina Altieri

CONDIRETTORE EDITORIALE Vincenzo Lasalvia

PUBBLICITÀ

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

PROMOZIONE Piero Ferrari

IMPAGINAZIONE E FOTOCOMPOSIZIONE

Varano, Busto Garolfo (Milano)

STAMPA

Reggiani spa, Brezzone di Bedero (VA)

Il Mondo dei Trasporti è registrato presso il Tribunale di Milano numero 327 del 4/5/1991 - Abbonamento annuo: Italia Euro 50,00, estero: Euro 150,00 - Banca d'appoggio: UniCredit Banca - Agenzia Muggio; 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).



Nel 2017 verrà lanciato il FleetBoard Store, ovvero la piattaforma per l’accesso a tutte le app di cui necessitano i clienti Mercedes.

WOLFGANG BERNHARD, HEAD OF DAIMLER TRUCKS & BUSES

Le vie del trasporto sono infinite

AL CENTRO DELLA STRATEGIA DAIMLER PER IL FUTURO DEL TRASPORTO C'È LA CONTINUA INNOVAZIONE TECNOLOGICA AL SERVIZIO DEL CLIENTE E DELLA SUA PROFITABILITÀ. DALLA GUIDA AUTONOMA ALLA CONNETTIVITÀ E ALLA MOBILITÀ ALTERNATIVA, CON FOCUS SULLA TRAZIONE ELETTRICA, IL COLOSSO DI STOCCARDA È IMPEGNATO A 360 GRADI PER FARE DELLA MOVIMENTAZIONE DELLE MERCI SU GOMMA UN'ATTIVITÀ PIÙ SICURA, PIÙ EFFICIENTE E PIÙ PULITA.



Da sempre orientata all'innovazione, Mercedes-Benz e Daimler guardano al futuro come dimensione ideale per proporre idee e soluzioni per l'evoluzione del trasporto. Di questo ha parlato Wolfgang Bernhard, responsabile di Daimler Trucks & Buses. "La guida autonoma è oggi un punto di riferimento tecnologicamente rivoluzionario - ha esordito Ber-

nhard - e Daimler Trucks ha svolto un ruolo pionieristico. Abbiamo sviluppato il sistema Highway Pilot e nel 2014, con il nostro Mercedes-Benz Future Truck - abbiamo introdotto il primo truck a guida autonoma. Lo scorso marzo, poi, meno di due anni dopo, abbiamo fatto viaggiare un convoglio di truck autonomi sull'autostrada A52 in Germania. Siamo convinti che questa

tecnologia abbia un potenziale enorme. Uno studio ha recentemente stabilito che la guida autonoma potrebbe ridurre il numero degli incidenti che vedono coinvolti i truck di circa il 90 per cento".

Il secondo pilastro tecnologico citato da Wolfgang Bernhard è la connettività, il terzo la mobilità elettrica, a proposito della quale non mancano le buone notizie.

"La guida elettrica sui camion per lungo tempo non ha goduto di grande considerazione - ha ricordato Bernhard - ma le cose stanno cambiando, dal momento che la tecnologia delle batterie sta facendo grandi progressi. Dal 1997 al 2025 i costi delle batterie dovrebbero scendere del 60 per cento e nello stesso periodo le performance sono stimate in crescita di qualcosa come il

250 per cento. Non è ancora abbastanza per garantire le operazioni di trasporto a lungo raggio ma l'utilizzo di truck a zero emissioni per la distribuzione locale è a portata di mano. Ecco perché stiamo conducendo un programma pilota con alcuni clienti nella città di Stoccarda che prevede l'impiego di 5 truck Fuso elettrici".

"La nostra industria sta vivendo una rivoluzione, guidata dalla guida autonoma ma anche dalla guida connessa e dalla guida elettrica - ha aggiunto il manager tedesco - Una rivoluzione attraverso la quale il trasporto su gomma diventerà più sicuro, più efficiente e più pulito. Con benefici per tutti: economia, società e ambiente". Bernhard ha ribadito con forza questi concetti soprattutto per sfatare un luogo comune: l'accusa rivolta contro l'industria del trasporto di fare troppo poco per l'ambiente. "Questa accusa è falsa soprattutto oggi - ha detto il numero uno di Daimler Trucks - La verità è che negli ultimi 50 anni abbiamo ridotto le emissioni di CO2 per t-km del 60 per cento; la verità è che abbiamo ridotto le emissioni di CO2 del solo Actros del 15 per cento a partire dal 2011.

Allo stesso tempo abbiamo ridotto le emissioni di NOx di oltre l'80 per cento e quelle del particolato di oltre il 50 per cento. Daimler si è adeguata prima alla normativa Euro 5 e poi all'Euro 6 in netto anticipo rispetto all'entrata in vigore dei regolamenti. Abbiamo dunque fatto molto. Il perché è molto semplice: ci sono forti pressioni del mercato per truck più puliti. Il Diesel rappresenta un elevato fattore di costo per i nostri clienti, oggi più che mai interessati a prodotti che garantiscano la fuel efficiency. Tra tutti i costruttori si è innescata una grossa competizione per migliorare la combustione dei motori ed è altrettanto forte la competizione per le nuove tecnologie. Crediamo che per ottenere importanti risultati occorra un approccio integrato, che guardi all'intero sistema dei trasporti e non solo al trattore. I fattori in gioco sono il trattore, il rimorchio, gli pneumatici, le operazioni di trasporto, le infrastrutture e il rinnovo delle flotte. Quest'approccio potrebbe consentirci di arrivare al target posto dall'Unione europea: la riduzione delle emissioni di CO2 del 20 per cento entro il 2020.



HANNOVER

HENRIK HENRIKSSON, PRESIDENTE E CEO SCANIA

“La connettività porta i clienti nel futuro”

Henrik Henriksson, Presidente e Ceo di Scania, ha in mente una parola chiave quando parla dello sviluppo dei trasporti: connettività. “La connettività porta i clienti nel futuro” è la sintesi del suo intervento all’International Press Workshop di Francoforte. “Gli attuali trend fortemente rivoluzionari che stanno trasformando l’industria dei trasporti hanno come pilastri la connettività ma anche l’elettrificazione e la guida autonoma”. Per Scania tutto si ricompone nell’obiettivo che il Grifone ha posto alla base della sua strategia: il trasporto sostenibile per ridurre l’impatto ambientale del trasporto su gomma e garantire efficienza e profittabilità alle aziende.

Alla sempre più esigente necessità sociale di un futuro che sia libero dai carburanti fossili, Scania risponde con un piano strategico che la fa risultare leader nell’industria dei veicoli pesanti per quanto riguarda lo sviluppo di nuove soluzioni di trasporto più sostenibili. Scania vanta una flotta di ben 190mila veicoli connessi in tutta Europa: i servizi di connettività Scania offrono un’ampia gamma di funzionalità: dalla segnalazione automatica dei dati del tachigrafo alla diagnosi remota e al coaching per il conducente. Il Grifone possiede anche il numero più elevato di Euro 6 con carburante alternativo sul mercato. Scania, inoltre, si distingue per le sue iniziative

d’avanguardia rispetto allo sviluppo di veicoli elettrici e automatici, oltre che di con-vogli connessi. L’obiettivo della Casa svedese è essere leader nelle soluzioni di trasporto sostenibile. Per raggiungere questo scopo il management di Södertälje sta lavorando sull’incremento dell’efficienza energetica, a cui segue quella inerente i carburanti alternativi e l’elettrificazione, concludendo con quella delle operazioni di trasporto intelligenti e sicure. Inoltre, Scania punta tantissimo sullo sviluppo della digitalizzazione, così come è avvenuto (e sta ancora avvenendo) per i veicoli connessi e automatizzati, che saranno la chiave di volta per il trasporto sostenibile.

SULLA STRADA DELL’INNOVAZIONE

Scania è riuscita nell’impresa di collaudare un sistema di trasporto autonomo. La Casa ha sviluppato dei veicoli che si guidano da soli, utilizzabili nel settore estrattivo e in quello portuale. “I veicoli automatici sono solo uno dei tanti tasselli di un quadro molto più grande, su cui Scania si sta concentrando per sviluppare delle soluzioni di trasporto che siano sicure, sostenibili per l’ambiente e che non utilizzino carburanti fossili - ha affermato Henrik Henriksson - Avere dei mezzi che si guidano da soli accresce sia la sicurezza che la pro-

duktività. Inoltre, un mezzo automatico non guiderà mai troppo velocemente o in modo aggressivo e solo raramente avrà bisogno di riposare; il che ovviamente ne accresce la disponibilità”. Grazie all’intelligenza integrata, questi mezzi possiedono l’abilità di comprendere l’ambiente circostante e di adattarsi portando a termine i compiti predeterminati. Come si sa, i veicoli autonomi stanno già dimostrando delle performance impeccabili nella fase di test, anche se ci vorrà qualche anno prima che questa tecnologia sia pronta per essere venduta sul mercato. “Il sistema di trasporto autonomo è un esempio emblematico di come Scania stia affrontando le sfide per imporsi come uno dei principali leader a livello globale per quanto riguarda le soluzioni di trasporto sostenibile - ha argomentato Henriksson - Per raggiungere appieno questo risultato è necessario che sia presente una combinazione di due fattori, entrambi di massima importanza: da un lato, la possibilità di offrire una vasta gamma di differenti prodotti e servizi; dall’altro, l’intenzione di lavorare insieme con altre organizzazioni per ottenere soluzioni all’avanguardia. Scania, dal canto suo, offre la più vasta di prodotti e di servizi di qualsiasi altro produttore, progettati con lo scopo di ridurre le emissioni di biossido di carbonio dai trasporti di veicoli pesanti. All’interno



della cornice normativa relativa agli Euro 6, Scania sta producendo motori alimentati con carburanti alternativi come metano, bioetanolo e biodiesel. In più, tutti gli Euro 6 e i motori dei veicoli Euro 5 Scania sono stati progettati in

pria azione all’interno dell’intera catena dei valori, cercando di implementare le misure in tutte le aree, fra cui le energie rinnovabili e le operazioni di trasporto di veicoli pesanti. La strategia di Scania include stabilire una coo-

“GLI ATTUALI TREND FORTEMENTE RIVOLUZIONARI CHE STANNO TRASFORMANDO L’INDUSTRIA DEI TRASPORTI HANNO COME PILASTRI LA CONNETTIVITÀ MA ANCHE L’ELETTRIFICAZIONE E LA GUIDA AUTONOMA”, HA DICHIARATO IL NUMERO UNO DEL GRIFONE. PER SCANIA TUTTO SI RICOMPONE NELL’OBIETTIVO CHE IL GRIFONE HA POSTO ALLA BASE DELLA SUA STRATEGIA: IL TRASPORTO SOSTENIBILE PER RIDURRE L’IMPATTO AMBIENTALE DEL TRASPORTO SU GOMMA E GARANTIRE EFFICIENZA E PROFITTABILITÀ ALLE AZIENDE.



modo da essere alimentati con olio vegetale idrotrattato (HVO), in grado di ottenere un calo fino al 90 per cento delle emissioni di biossido di carbonio”.

Scania è convinta che la forza della sua proposta non risiede nel fatto che si cerchi di favorire l’utilizzo di un certo tipo di carburante piuttosto che lo sviluppo di una particolare tecnologia. Al contrario, si tratta di accrescere l’effettività della pro-

perazione con altri protagonisti nel settore: il costruttore è infatti del parere che la collaborazione sia paradigma necessario per il successo. “La digitalizzazione - ha detto ancora il numero uno del Grifone - è un altro fattore decisivo che permette sia di accrescere il potenziale per le risorse già esistenti che di aiutare ad approfondire nuove strade, come la coordinazione e il controllo delle operazioni di trasporto”. Va anche preci-

regolazione di diversi parametri, dalla velocità fino al cambio). Tuttavia, essi dipendono ancora necessariamente da un attivo monitoraggio da parte del conducente. “Scania non si aspetta che nel futuro immediato i veicoli automatici diventino comuni sulle strade pubbliche - ha precisato Henriksson - Tuttavia, si aspetta un più alto grado di assistenza avanzata alla guida e un maggiore livello di autonomia”.



Scania scommette sul futuro dei trasporti e investe nella tecnologia della guida connessa.

Dal 1° settembre protagonista nella gestione dell’intero mercato Scania

STEFANO FEDEL NOMINATO EXECUTIVE REGIONAL DIRECTOR DELL’AREA EMA

A partire dal 1° settembre 2016 Stefano Fedel ha assunto il ruolo internazionale che lo vedrà protagonista nella gestione dell’intero mercato Scania in tutta l’area EMA (Eurasia, Medio Oriente e Africa). Dopo la nomina, solo un anno fa, ad Amministratore delegato di Scania EAR (East Adriatic Region), Stefano Fedel registra un altro importantissimo successo all’interno dell’organizzazione Scania con la promozione ad Executive Regional Director dell’area EMA.

“Sono veramente onorato di questa nuova e incredibile opportunità che Scania mi sta of-

frendo: si aprono ora nuove sfide che voglio cogliere sia a livello professionale che a livello personale, per crescere all’interno dell’organizzazione Scania e raggiungere con essa gli obiettivi che ci siamo posti”, afferma Stefano Fedel. È in assoluto la prima volta che la Casa madre svedese decide di affidare un incarico così importante a uno straniero. Un evento prestigioso sia per Stefano Fedel, quale valido professionista, sia per Italscania, che lo ha visto crescere all’interno della sua struttura.

Era il 1996 quando Stefano Fedel ha fatto il suo ingresso in Italscania, come assistente

della Direzione Ricambi. Dal 2005 al 2010 ha ricoperto un ruolo manageriale all’interno del reparto Post Vendita, per poi essere nominato Direttore Generale della concessionaria Scania Milano. Contemporaneamente, dal 2009 al 2012 ha ricoperto anche il ruolo di Presidente dei Direttori Post Vendita Scania dell’Europa Sud Occidentale.

Nel 2013 il ritorno a Trento per assumere la posizione di Direttore Sviluppo Rete e Vendita Ricambi, alla quale è seguita la nomina, nel 2015, di Amministratore delegato di Scania EAR (East Adriatic Region).



3%

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

Nuovo Scania Eco Roll

Nuovo Scania 450 Euro 6 SCR

Nuovo fuel-saving oil

Retarder Intelligente

Sempre più avanti.

LE NUOVE FRONTIERE DELL'ECONOMIA DEI CONSUMI

MIGLIORAMENTO CONTINUO

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

EFFICIENZA COMPROVATA

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

ECONOMIA OPERATIVA TOTALE

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



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



SCANIA
www.scania.it

HANNOVER

RENAULT TRUCKS ALLO IAA 2016

La fiera delle grandi occasioni

La Losanga sbarcherà al gran completo alla prossima edizione dello IAA di Hannover. La gamma completa di veicoli renderà lo stand Renault Trucks uno dei più interessanti del Salone. Temi centrali dell'esposizione saranno la robustezza e l'avventura. I visitatori potranno ammirare il T Maxispace High Edition e il veicolo da cava Renault Trucks K, simbolo per eccellenza della robustezza del marchio. Riflettori puntati anche sul camion MKR protagonista alla Dakar e del Silk Way Rally. Sono nove in totale i veicoli in esposizione: oltre al Renault Trucks T520 Maxispace High Edition 4x2 ci saranno il T460 SC 6x2, il C460 Optitrack 4x2, il K480 Skorpion 8x4, il D Wide 460 4x2, il D cab 2,1 m, il Master Euro 6 furgone L4H2 e il K MKR Adventure. Saranno dunque presenti i modelli per le lunghe distanze, per le attività in cava, per l'edilizia e la distribuzione. Non solo truck ma anche veicoli commerciali.

Per quanto riguarda i veicoli "lunga distanza", i visitatori potranno scoprire, in esclusiva, il T Maxispace High Edition di Renault Trucks, un'edizione speciale del T520. Vi sarà inoltre una sezione della cabina del T High



componenti più leggeri per ottenere una riduzione del peso del veicolo fino a 114 kg: telaio leggero, ralla in alluminio (optional), deflettore tetto con nuova struttura di supporto (optional), motori DTI 11 e DTI 13 leggeri, sospensioni pneumatiche posteriori più leggere e un ponte altrettanto alleggerito. Il T versione 2016 è inoltre dotato

caratteristiche di versatilità e funzionalità della gamma cantiere di Renault Trucks, ponendo ulteriormente l'accento sulle potenzialità di utilizzo anche negli impieghi più impegnativi e difficili. Ambito che la Casa francese tiene in particolare considerazione. Non a caso, Renault Trucks ha di recente ampliato la propria offerta di veicoli

una potenza motrice supplementare. Già disponibile sul Renault Trucks C in configurazione 4x2 e 6x4, ora è proposto anche sulle configurazioni 8x4 (con motore DTI 11 e 13) e 8x2*6 (con motore DTI 11). OptiTrack è un sistema che Renault Trucks sviluppa dal 2009 con l'obiettivo di aumentare la forza trainante del veicolo avendo cura dei consumi di carburante e mantenendo un elevato carico utile. Una soluzione che consente di superare i limiti di un convenzionale veicolo a trazione integrale, in particolare in termini di consumi di carburante, altezza di carico, costi di manutenzione e peso addizionale. Con la versione 8x4 e 8x2*6, l'offerta OptiTrack ora copre la maggior parte delle configurazioni richieste per gli utilizzi nel settore edilizia: 4x2, 6x4, 8x2*6 e 8x4. Ma come funziona? Semplicemente, basta premere un pulsante sul cruscotto che permette all'autista di attivare o disattivare il sistema in avanti o in retromarcia. OptiTrack è operativo da 0 km/h e si disconnette automaticamente ogni volta che la velocità del veicolo raggiunge i 25 km orari. Il sistema è alimentato da una presa di forza sul motore, lasciando così le prese di forza al cambio completamente disponibili. OptiTrack è associato al

cambio robotizzato Optidriver, fornito di serie su tutti i veicoli Renault Trucks. Inoltre, per la massima sicurezza, OptiTrack è ora compatibile con il rallentatore idraulico Voith.

RIDOTTE EMISSIONI INQUINANTI

Ad Hannover ci sarà ampio spazio anche per l'ampia gamma distribuzione di Renault Trucks. Ci sarà il Master, ammiraglia van del costruttore d'oltralpe ora disponibile con motore Euro 6, MTT da 2.8 a 4.5 t e motori da 110 a 170 cv. Si tratta di un veicolo che soddisfa perfettamente l'utilizzo in ambito costruzioni, trasporto passeggeri, consegne e, con adeguata configurazione, anche il trasporto isoterico. Per ottemperare alle normative, il veicolo è dotato di sistema SCR (Selective Catalytic Reduction), tecnologia che viene utilizzata dal 2009 da Renault Trucks per la propria gamma di veicoli pesanti. Il sistema SCR, in associazione all'iniezione di liquido AdBlue nei condotti di scarico, consente di avere una diminuzione delle emissioni inquinanti. Master Euro 6 è disponibile con certificazione Light Duty oppure Heavy Duty; è così possibile allestire il veicolo con svariate con-

LA LOSANGA È PRONTA A DARE SPETTACOLO ALLA PROSSIMA EDIZIONE DEL SALONE DI HANNOVER. SULLO STAND LA GAMMA AL GRAN COMPLETO CON BEN NOVE VEICOLI CHE TESTIMONIANO LO STATO DELL'ARTE DELLA PRODUZIONE DI LIONE MA ANCHE LA SUA CAPACITÀ DI STUPIRE. IN PRIMO PIANO IL T MAXISPACE HIGH EDITION E IL K MKR ADVENTURE PROTAGONISTA ALLA DAKAR.

figurazioni, più o meno pesanti. Con l'obiettivo di soddisfare pienamente le esigenze dei propri clienti, Renault Trucks ha studiato una serie di particolari finiture per Master Euro 6 arrivando a offrire 5 differenti "pack mestieri" - construction, delivery, controlled temperature, bodybuilder e child transport - che raggruppano gli optional dedicati alle attività dei clienti e facilitano il lavoro degli allestitori. Inoltre, Renault Trucks propone delle versioni pack combinabili per permettere ai clienti di configurare il veicolo nel modo più conforme all'attività svolta: il pack "Vision", ad esempio, raggruppa gli optional relativi alla visibilità e il pack "high comfort" quelli per una guida più confortevole. Oltre a Master, la gamma distribuzione di Renault Trucks include anche Maxity, D Cab 2m, D Cab 2.1, D Wide e D Access.

I visitatori dello stand della Losanga allo IAA potranno anche vivere momenti emozionanti in nome della passione per l'avventura. Sarà infatti possibile ammirare e "toccare con mano" il Renault Trucks K del team MKR Adventure che, dopo le prestazioni alla mitica Dakar e al Silk Way Rally, verrà presentato per la prima volta al pubblico. Questo camion sarà oggetto di un'attenzione tutta particolare perché sarà possibile, grazie alla presenza di due speciali simulatori, rivivere le sensazioni che si provano a guidare in un ambiente rally. I visitatori avranno inoltre la possibilità di assistere al laboratorio di personalizzazione di camion "Pimp my truck!". Sven Punke, Marcel Barth e il loro team del Truck Tuning Center, premiati per il camion "Avatar" all'ultima edizione del Gran Premio di Germania del Nürburgring, saranno all'opera in un'area dello stand messa a loro disposizione. Con aerografia, smontaggio e rimontaggio di parti e allestimenti originali degli interni della cabina, un Renault Trucks T High sarà personalizzato durante la durata del salone.



per consentire ai visitatori di apprezzare l'ergonomia, la visibilità e soprattutto il comfort di questo veicolo. Il T Maxispace High Edition testimonia l'alto livello qualitativo che già caratterizza la gamma T del costruttore francese. Nel 2016, il campione della lunga distanza di Renault Trucks è stato ulteriormente potenziato per offrire ai suoi utilizzatori ulteriori garanzie di efficienza e produttività. Senza dimenticare il dato emozionale derivante dal piacere di guidare un camion esteticamente vincente. Il motore DTI 13 è ora equipaggiato con il sistema d'iniezione Common Rail e il consumo di carburante si è sensibilmente ridotto grazie a una migliore combustione. Il motore 13 litri offre potenze elevate da 440, 480 e 520 cv che permettono di trasportare carichi molto pesanti e anche di lavorare su strade e percorsi tortuosi. Renault Trucks T 2016 è dotato di organi e

di nuovi equipaggiamenti aerodinamici e di nuove tecnologie per ridurre il consumo di carburante: estensioni aerodinamiche del sottoparaurti (in optional), nuovo deflettore tetto fisso per una migliore penetrazione dell'aria (sempre in optional) e parafranghi anteriori con paraspruzzi conformati al tipo di telaio e alla dimensione delle ruote. Particolare interessante: Optivision usa i dati topografici per adattare le strategie di cambio marcia, accelerazione e velocità del veicolo con lo scopo di ridurre il consumo di carburante.

UN VEICOLO ESTREMO

Per quanto riguarda la gamma dedicata al "cavalcantiere", verrà presentata una versione particolare del K, con specifiche per il mercato tedesco: il Renault Trucks K480 Skorpion, un veicolo che "estremizza" le

Optitrack, il sistema di trazione caratterizzato da due motori idraulici integrati nei mozzi delle ruote anteriori che consente di disporre di



Il Master Euro 6 in allestimento veicolo d'emergenza. Continua l'offensiva del van della Losanga.

+ CARICO UTILE **— CONSUMO CARBURANTE** **= RENAULT TRUCKS T 2016**

RENAULT
TRUCKS
DELIVER



FUEL ECONOMY:

- **SISTEMA COMMON RAIL**
- **PESI COMPONENTI TELAIO E MOTORE OTTIMIZZATI**
- **OPTIVISION**
 - la memoria telematica che viaggia via satellite
 - strategie di cambio marcia, accelerazione e velocità
 - il GPS a supporto dei consumi
- **NUOVI COMPONENTI AERODINAMICI**
 - deflettore tetto
 - estensione paraurti
 - paraspruzzi
 - convogliatore massa radiante
- **NUOVI RAPPORTI AL PONTE**

**CONFIGURA IL TUO VEICOLO PRESSO UN DISTRIBUTORE
RENAULT TRUCKS**

WWW.RENAULT-TRUCKS.IT/RETE



HANNOVER

HÅKAN KARLSSON, EXECUTIVE VICE PRESIDENT VOLVO GROUP

Massima operatività garantita

Anche Volvo è fortemente impegnata nel definire i trasporti del futuro. Dalle parole di Håkan Karlsson, Executive Vice President Volvo Group, si evince che il costruttore svedese intende fare leva sui cambiamenti in atto puntando i riflettori sulle tre aree che attualmente stanno determinando le sorti dell'industria dei trasporti: connettività, automazione ed elettricità. "In sintesi - ha spiegato Karlsson - il punto focale che definisce le tendenze in atto nel nostro mondo è l'operatività di truck connessi. Il mondo intorno a noi sta cambiando velocemente. Oggi si parla di trasformazioni economiche, urbanizzazione, digitalizzazione così come di trasporto autonomo e di trasformazione del concetto stesso di trasporto. Per l'industria dei trasporti le tre aree che stanno guidando il cambiamento sono la connettività, l'automazione e l'elettricità. Volvo intende giocare un ruolo di primo piano in tutte e tre".

La connettività migliora la produttività. È un concetto ben chiaro in Volvo che ha già immesso sulle strade oltre 500mila camion connessi. Nel concreto, la Casa svedese punta alla riduzione del fermo macchina, uno dei principali



tempo reale l'esatto utilizzo del camion, programmare la manutenzione in largo anticipo prima che si verifichi un guasto oppure ordinare per tempo i ricambi. E non è tutto: un intervento di assistenza programmato può anche essere posticipato, se il tecnico dell'officina si rende conto che i diversi componenti del veicolo subiscono un'usura minore del previsto, facendo

economia dei trasporti a lungo raggio. Grazie al supporto fornito dalla Swedish Energy Agency, Volvo Trucks ha sviluppato il Concept Truck come risultato di un progetto di ricerca durato cinque anni. Uno dei fattori determinanti per il basso consumo di carburante è il miglioramento, pari al 40 per cento, dell'efficienza aerodinamica, che riguarda sia il trattore che il semirimorchio.

AERODINAMICA ESASPERATA

I tecnici Volvo hanno modificato l'intero veicolo e lo hanno ottimizzato in modo da renderlo il più aerodinamico possibile. Ad esempio, sono state installate telecamere anziché specchietti retrovisori per ridurre la resistenza all'aria e quindi alimentare il veicolo con meno energia. Oltre all'aerodinamica migliorata, il prototipo è anche equipaggiato con pneumatici di nuova concezione con minore resistenza al rotolamento. Il semirimorchio pesa due tonnellate meno del semirimorchio di riferimento e questo significa riduzione del consumo di carburante e possibilità di aumentare la capacità di carico utile. Il progetto include inoltre una catena cinematica più avanzata.

Il Concept Truck è basato su un FH 420 equipaggiato

con motore D13 Euro 6. Dal momento che il prototipo fa parte di un progetto di ricerca, non verrà commercializzato. Tuttavia, alcune delle sue caratteristiche aerodinamiche sono già state implementate nei veicoli Volvo Trucks prodotti in serie e altre verranno introdotte in futuro. Grazie ai motori Euro 6 di ultima generazione e alla trasmissione integrata Volvo I-Shift (trasmissione automatizzata intelligente che seleziona la marcia più adeguata con una tempistica precisa), Göteborg ha già compiuto un decisivo passo avanti sulla strada verso trasporti più efficienti.

"Riuscire a combinare una buona guidabilità con l'efficienza nei consumi è un risultato decisamente superiore rispetto all'ottimizzazione dei due fattori separati", ha spiegato di recente Claes Nilsson, Presidente e CEO di Volvo Trucks - Volvo Trucks ha deciso di migliorare in entrambe le aree. Ecco perché ha stabilito di gestire in prima persona l'intero processo di sviluppo e produzione di tutta la catena cinematica. Questo consente di garantire un eccellente livello d'integrazione e comunicazione tra il motore e la trasmissione e un'ottimizzazione continua sia dell'hardware che del software, per raggiungere il miglior equilibrio possibile tra buona guidabilità e consumo di carburante ridotto".

Il motore rappresenta un valido esempio di come la combinazione di numerosi perfezionamenti di lieve entità può condurre a un significativo miglioramento complessivo. I due aggiornamenti più importanti sono l'aumento del rapporto di compressione del D13 nelle versioni da 420 e 460 cv e il nuovo turbocompressore ottimizzato nelle versioni da 500 e 540 cv.

Per molti clienti Volvo, mantenere una velocità media elevata è essenziale per risparmiare tempo, un elemento che nelle operazioni di trasporto può essere fondamentale. Altrettanto importante è ridurre al minimo i costi del carburante. Volvo è riuscita a ottenere un motore e un cambio che combinano i rispettivi potenziali per offrire trasporti più efficienti. Altri miglioramenti apportati al motore Euro 6 13 litri sono il sistema di iniezione common rail per tutti i livelli di potenza, l'attrito interno ridotto grazie alla sigillatura dell'albero motore e ai nuovi pistoni, l'aggiornamento di software e controllo del motore, il minore peso complessivo. Il risparmio di carburante consentito da questi recenti miglioramenti dipende dalle caratteristiche del veicolo e dall'area di applicazione. Il consumo di carburante di un Volvo FH impiegato per trasporti a lungo rag-

gio può essere ridotto fino al 3 per cento. Nei trasporti pesanti il risparmio può essere persino superiore, se al motore vengono affiancati il nuovo I-Shift con primini e il sollevamento dell'asse in tandem, l'esclusivo asse posteriore di trazione sollevabile. I-Shift con primini è in grado di effettuare partenze a veicolo fermo con masse totali fino a 325 tonnellate.

UNA GRANDE SFIDA

"Una delle sfide più interessanti che ci vedono protagonisti sui mercati internazionali - ha detto ancora Karlsson - riguarda l'elettricità, soluzione all'avanguardia per ripensare il trasporto urbano, in particolare quello di persone. Gli autobus elettrici garantiscono un trasporto pubblico a zero emissioni, silenzioso e con più capacità. La propulsione elettrica apre le porte a nuove possibilità. E il sistema Zone Management di Volvo Bus consente ai veicoli di rispettare limitazioni specifiche in funzione della posizione geografica, del giorno della settimana e persino dell'ora".

"Nel contesto urbano - ha concluso l'Executive Vice President Volvo Group - la mobilità è un tema dalle molte sfaccettature, e sui percorsi degli autobus possono influire fattori molto diversi. Lunghezza del percorso, frequenza, capacità e normative locali sono tutti elementi che determinano la necessità di diversi tipi di veicoli e di traffico. L'inquinamento e la congestione sono problemi sempre più gravi, eppure la domanda di soluzioni di trasporto è in costante crescita. Noi di Volvo siamo convinti che, per il prossimo futuro, l'elettricità resterà un caposaldo strutturale per la circolazione in ambito urbano. Ecco perché proponiamo un'offerta che va oltre i soli veicoli. Le città che puntano al progresso avranno bisogno di soluzioni complete: veicoli di elevata qualità, servizi pertinenti e un'infrastruttura a interfaccia aperta. In queste aree Volvo è all'avanguardia nelle attività di ricerca e sviluppo, produzione e gestione dei progetti".



ostacoli alla produttività. Per i camion, il numero di fermi imprevisti può essere ridotto dell'80 per cento: è quanto emerge dallo studio condotto di recente da Volvo Trucks. L'obiettivo a lungo termine del costruttore è la completa eliminazione dei fermi imprevisti. Uno dei fattori chiave che spiegano questa tendenza è la connettività online presente nei camion, un'innovazione che crea possibilità completamente nuove per la manutenzione preventiva.

Oltre ai disagi per il conducente, un evento simile crea costi aggiuntivi per le riparazioni, perdite di profitti e, nei casi peggiori, danni alla reputazione del cliente. Un requisito fondamentale per ridurre il numero di fermi imprevisti è la possibilità di prevedere le esigenze di manutenzione e personalizzare l'assistenza per ogni singolo veicolo. Tutto questo è possibile, perché i veicoli odierni possono essere connessi online all'officina. Ad esempio, un tecnico dell'assistenza può monitorare in remoto e in

risparmiare tempo all'azienda di trasporti e al conducente.

La connettività si sposa con la guida autonoma. "La guida autonoma - ha detto ancora Håkan Karlsson - contribuirà a ridefinire le soluzioni ottimali per il trasporto commerciale, grazie a una maggiore efficienza e alla riduzione dei consumi, al miglioramento della sicurezza e della capacità di carico così come delle condizioni di lavoro per l'autista". La guida autonoma e le innovazioni che, grazie alla connettività, consentono di predisporre soluzioni come il platooning, ovvero il convoglio di veicoli intelligenti e connessi, a guida semi-automatizzata, non possono prescindere dalla presenza di veicoli all'avanguardia dal punto di vista dell'efficienza. Volvo ha dimostrato lo stato dell'arte della sua ricerca con il Concept Truck, un prototipo che è in grado di ridurre il consumo di carburante di oltre il 30 per cento. Un dato incredibile che tradotto in produttività rappresenterebbe un enorme passo avanti per l'e-



La mobilità elettrica secondo Volvo: un urbano della famiglia 7900 Electric Hybrid in azione.

**DIAMO
FORMA
ALLE TUE
EMOZIONI**

VOLVO FH PERFORMANCE EDITION

Volvo Trucks. Driving Progress

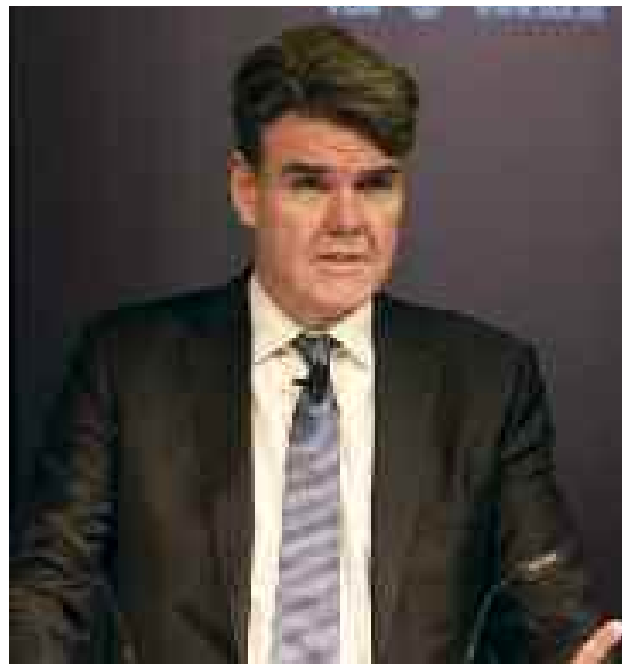


HANNOVER

JOACHIM DREES, CEO MAN TRUCK & BUS

“Facciamo nostre le sfide di Logistics 4.0”

IL NUMERO UNO DI MAN TRUCK & BUS HA POSTO L'ACCENTO SULLE ENORMI POTENZIALITÀ OFFERTE DALLA DIGITALIZZAZIONE ALL'INDUSTRIA DEL TRASPORTO E DELLA LOGISTICA. LA CONNESSIONE IN RETE E LA CIRCOLAZIONE DI DATI E INFORMAZIONI POTRANNO MIGLIORARE LE OPERAZIONI DI TRASPORTO IN TERMINI DI EFFICIENZA, CAPACITÀ E SICUREZZA. AL FINE DI RISPONDERE MEGLIO ALLA DOMANDA IN CRESCITA DI MERCI SEMPRE PIÙ DIVERSIFICATE.



Joachim Drees, CEO MAN Truck & Bus, ha impostato il suo intervento su Logistics 4.0, prendendo come spunto il piano Industry 4.0 in agenda al Governo federale Tedesco che pone la digitalizzazione al centro dei processi industriali. “Il network digitale - ha detto Drees - è diventato il fondamento per una più efficiente e flessibile produzione industriale. Modelli come questi devono essere basati su soluzioni logistiche personalizzate che hanno conseguenze per l'intero ecosistema dei trasporti. Il prerequisito di Industry 4.0 è appunto Logistics 4.0”.

La parola chiave è collaborazione: l'industria produce beni e servizi come richiesto dal mercato; le fasi produttive sono coordinate digitalmente; i processi sono gestiti con il concorso di partner specializzati. Il commercio si amplia con i modelli di business Internet-supported. A questo proposito, i fornitori necessitano di velocità e i flussi di beni diretti ai consumatori devono essere su scala ridotta. Queste tendenze rendono l'ecosistema trasporto ancora più importante.

DETERMINANTE PER L'ECONOMIA

Nel contempo, quello della logistica è diventato il terzo settore più importante nell'economia tedesca. L'importanza va di pari passo con la responsabilità. “Le richieste in termini di tempistiche di consegna e qualità complessiva delle operazioni di trasporto sono aumentate - ha precisato Joachim Drees - Il 75 per cento della popolazione tedesca vive in ambienti urbani e dal 2005, i chilometri totali percorsi dal trasporto su strada annualmente sono triplicati



Il futuro dei costruttori va ben oltre la semplice vendita di truck e bus. Il fatturato generato dai servizi è destinato a crescere.

a 1,1 milioni. Il Ministro tedesco dei Trasporti stima una crescita del trasporto su strada di quasi il 40 per cento entro il 2030. Il volume del trasporto su ferro crescerà anch'esso di oltre il 40 per cento. Così come è destinata a crescere l'urbanizzazione, che nel 2050 dovrebbe contare sei milioni di persone residenti in aree metropolitane”.

Come i processi logistici cambiano all'interno di questo scenario? “Sia l'industria del

trasporto che quella della logistica sono sotto pressione - ha risposto Drees - Esse devono garantire la fornitura di un numero crescente di beni diversificati. E nel contempo devono ottimizzare l'impiego delle risorse, l'efficienza e la tutela ambientale. Per fare questo, il trasporto deve essere organizzato diversamente e più efficientemente. Oggi, quasi il 35 per cento dei volumi non può essere utilizzato o può essere utilizzato non in modo ade-

guato. Questo è antieconomico e non particolarmente eco-friendly. L'incremento delle potenzialità volumetriche di trasporto è una delle maggiori sfide di Logistics 4.0. Le aziende devono coordinarsi maggiormente, mettendo da parte il fatto di essere concorrenti. I truck e i rimorchi stanno progressivamente implementando un numero crescente di funzioni qualificandosi come collettori di dati e al contempo fornitori

di informazioni. Tutto questo rafforza la cooperazione e il coordinamento tra gli attori che partecipano alle operazioni di trasporto e logistica. I sistemi che non possono essere integrati non hanno futuro”.

Questo chiama in causa i regolamenti. “Le regole - ha continuato il numero uno di MAN Truck & Bus - dovranno essere discusse e definite in collaborazione con le compagnie di trasporti e logistica e i costruttori di veicoli. Solo in questo modo potremo mantenere il controllo sui dati e le informazioni sui quali i nuovi modelli di business logistico sono basati”. Quali saranno dunque le caratteristiche della logistica del futuro? “È semplice - ha spiegato Joachim Drees - ogni step compiuto dal settore dei trasporti diverrà trasparente per ogni attore

no a mantenere questa competitività. Necessitano di soluzioni sistemiche che rendano i driver capaci di lavorare più produttivamente e i veicoli più efficienti”. Nel trasporto sulla lunga distanza in particolare si potranno implementare dei significativi miglioramenti in termini di sicurezza, riduzione dei costi operativi ed efficienza.

SOLUZIONI INTELLIGENTI

“Il focus qui è sulle soluzioni intelligenti per la connessione e la guida autonoma - ha aggiunto Drees - che ovviamente non possono essere create dal nulla dalla sera alla mattina. È comunque vero che la maggioranza dei nostri clienti si aspetta che queste soluzioni siano rese disponibili immediatamente. Come step iniziale, essi vogliono essere capaci di utilizzare le soluzioni proposte nel miglior modo possibile. Cosa vogliamo noi come costruttori di veicoli è semplice: le migliori soluzioni per i nostri clienti. Siamo cioè interessati alla riduzione dei consumi, alla maggiore disponibilità del veicolo e al migliore utilizzo delle sue capacità. Questi e molte altre informazioni operative sono già oggi disponibili e trasmesse in tempo reale. Possono persino essere analizzate in remoto. Questo crea un valore aggiunto ben quantificabile dal cliente. Per esempio, la possibilità di prevedere possibili guasti del veicolo e selezionare l'officina più vicina per effettuare l'intervento di assistenza, così come la possibilità di monitorare i tempi di guida e di riposo. Senza contare la possibilità di utilizzare i dati per formare gli autisti alla guida efficiente. È questo dunque il momento per noi di lavorare insieme alle aziende di trasporto per allargare ulteriormente i servizi digitali. Da questo punto di vista uno degli argomenti più importanti a cui prestare attenzione è l'ottimizzazione dell'utilizzo della capacità del veicolo”.

Il futuro dei costruttori va ben oltre la semplice vendita di truck e bus. La percentuale di fatturato generato dai servizi crescerà molto velocemente e in modo significativo. “Stiamo lavorando per espandere sul mercato le soluzioni logistiche olistiche e intelligenti - ha detto in conclusione del suo intervento il Ceo di MAN Truck & Bus - Al fine di raggiungere questo obiettivo, in pratica tutte le flotte di veicoli dovrebbero essere integrate nel più breve tempo possibile all'interno di un'infrastruttura digitale”.

LEADER EUROPEO

del noleggio di veicoli
commerciali e industriali

Fraikin

YOU DRIVE, WE CARE



Scoprite le soluzioni Fraikin

Noleggio Full-service a **breve, medio e lungo termine.**

Gestione **flotte**

Riacquisto e **rinoleggio di flotte**

www.fraikin.it

HANNOVER**ANDREAS RENSCHLER, CEO VOLKSWAGEN TRUCK & BUS**

“La digitalizzazione guida il cambiamento”

“NEI PROSSIMI DECENNI IL SISTEMA DEI TRASPORTI RAGGIUNGERÀ UN NUOVO LIVELLO - HA DETTO ANDREAS RENSCHLER - E SI QUALIFICHERÀ COME TOTALMENTE CONNESSO E SOPRATTUTTO SIGNIFICATIVAMENTE PIÙ EFFICIENTE E PRODUTTIVO. TUTTO QUESTO SARÀ POSSIBILE GRAZIE ALLA DIGITALIZZAZIONE CHE APRIRÀ LE PORTE AL FUTURO DELL'INDUSTRIA DEL TRASPORTO E DI TUTTE LE PERSONE COINVOLTE: NIENTE PIÙ INEFFICIENZE, NIENTE PIÙ OSTACOLI CRESCENTI ALL'ACCETTAZIONE, NIENTE PIÙ IMPATTI NEGATIVI SULL'AMBIENTE E SULLE INFRASTRUTTURE DI TRASPORTO”.

L'edizione 2016 dello IAA è la prima a cui partecipa il nuovo Gruppo Volkswagen Truck & Bus. “Più di un anno fa - ha spiegato il Ceo Andreas Renschler - abbiamo deciso di riorganizzare tutti i nostri brand del settore truck sotto un'unica bandiera. Nel contempo, abbiamo separato i processi automobilistici da quelli truck e intensificato la collaborazione tra i brand del settore veicoli commerciali, ovvero MAN, Scania e Volkswagen Veicoli Commerciali. Il 2016 è il primo anno nel quale possiamo implementare i nostri progetti”. Renschler ha quindi parlato a 360 gradi delle strategie del Gruppo Volkswagen Truck & Bus, ponendo l'attenzione sui cambiamenti in corso nel mondo del trasporto.

NUOVI LIVELLI DI EFFICIENZA

“Nei prossimi decenni il sistema dei trasporti raggiungerà un nuovo livello - ha detto Renschler - e si qualificherà come totalmente connesso e soprattutto significativamente più efficiente e produttivo. Tutto questo sarà possibile grazie alla digitalizzazione che aprirà le porte al futuro dell'industria del trasporto e di tutte le persone coinvolte: niente più inefficienze, niente più ostacoli crescenti all'accettazione, niente più impatti negativi sull'ambiente e sulle infrastrutture di trasporto. Questa è la nostra vision: nel 2040, tutti gli individui coinvolti nell'ecosistema del trasporto beneficeranno delle innovazioni digitali. Cosa significa questo nel concreto? Significa minimizzare le inefficienze sistemiche, come ad



esempio quelle relative alle capacità di carico: ottimizzando le potenzialità di carico dei veicoli sarà possibile apportare significative benefici al traffico e all'ambiente”.

Per il numero uno di Volkswagen Truck & Bus, il futuro digitale non è un sogno, dal momento che già oggi è una realtà in diverse altri settori industriali dove sta apportando profondi cambiamenti e migliori opportunità. “Ciò a cui stiamo assistendo è l'alba di una nuova concezione dei modelli di business con un massiccio incremento dell'efficienza”, ha aggiunto Renschler. L'intelligenza artificiale sarà anche un fattore chiave di successo quando prenderà in considerazione i veicoli autonomi in condizioni normali di traffico. Allo stesso tempo, i volumi globali dei dati digitali stanno raddoppiando ogni due anni. Il cuore battente di questi dati è fatto di algoritmi che determineranno il futuro. “In molte industrie, gli algoritmi già svolgono tutte le attività prima gestite da personale umano - ha detto ancora

Renschler - All'Università della California a San Francisco, una farmacia completamente automatizzata analizza 20 milioni di farmaci senza un solo errore, mentre prima le persone addette commetteva errori circa 20mila volte. Profonde innovazioni possono es-

serci anche nel settore dei trasporti. La logistica dell'ultimo miglio sta diventando sempre più personalizzata e autonoma: Amazon sta sperimentando con “Prime Air” centri di prova negli Stati Uniti, nel Regno Unito, in Austria e Israele; secondo Amazon,



Uno Scania G 490 in cava. Sopra, la nuova gamma Volkswagen Transporter e, sotto, il MAN TGL.

questi centri saranno in grado di effettuare consegne con i droni entro 30 minuti a partire dal 2019 - a condizione che il progetto diventi tecnicamente e giuridicamente fattibile. Un esempio meno futuristico: in diversi stati degli Stati Uniti, il servizio Prime Now di Amazon è già disponibile per effettuare consegne entro un'ora identificando le esigenze dei clienti prima ancora che i clienti se ne rendono conto da soli”.

Anche il settore dei veicoli commerciali è sempre stato molto sensibile alle innovazioni. Fin dagli inizi, gli sviluppi tecnologici sono stati guidati dall'ambizione di sviluppare veicoli sempre più performanti. Questa tendenza è stata poi sostituita dal focus sull'ottimizzazione del costo totale di possesso (TCO) e

in grado di accettare ed eseguire gli ordini in modo indipendente. Questi veicoli saranno presto consegnati ai clienti Scania. E l'ottimizzazione del funzionamento del veicolo tramite il supporto telematico alla guida nonché attraverso l'analisi in tempo reale dei parametri di riferimento del veicolo ridurrà di oltre un terzo i tempi di fermo macchina”. Volkswagen Truck & Bus ha pianificato di offrire ai suoi clienti una piattaforma aperta con applicazioni interne e di terze parti. Questo permetterà al Gruppo tedesco di migliorare la pianificazione operativa dei dipendenti, dei conducenti e dei veicoli e continuare a portare avanti il progetto di network all'interno della catena del valore.

“Tutto questo - ha aggiunto



il Ceo - sarà possibile in primo luogo grazie alle ottimali disponibilità e analisi dei dati, sia storici che in tempo reale. I nostri camion continuamente raccolgono e inviano i dati, e scambiano queste informazioni attraverso la comunicazione veicolo-veicolo e veicolo-infrastruttura. È una base fantastica per lo sviluppo di nuove tecnologie. In Svezia, Scania e Eriksson già stanno testando la tecnologia 5G che promette di ampliare la gamma di servizi in rete e di abilitare applicazioni completamente nuove. La nostra missione per il prossimo futuro è chiara: rendere il trasporto merci più efficiente per i nostri clienti, i clienti dei nostri clienti e l'intero ecosistema del trasporto. In definitiva, lo stato ideale del settore dei trasporti è il continuo movimento di informazioni. E questo richiede un flusso sicuro e dedicato di dati. I costruttori europei potranno stabilire nuovi standard nella logistica intelligente e sostenibile e continueranno a giocare un ruolo leader nello sviluppo di queste tecnologie, anche per altri settori. Il nostro obiettivo è quindi continuare a investire in queste tecnologie future”.

TRASPORTI SEMPRE PIÙ INTELLIGENTI

Ci sarà ancora bisogno di truck nel futuro? “In futuro - ha risposto Renschler - il classico truck sarà sostituito da sistemi di trasporto intelligenti e a guida autonoma; e i principali costruttori di veicoli commerciali continueranno a svolgere un ruolo di primo piano nel loro sviluppo e nella produzione. L'Europa, e la Germania in particolare, sono in prima linea in questo movimento innovativo e hanno le migliori possibilità di trasformare questi cambiamenti in un vantaggio competitivo. L'Europa è il mercato di riferimento per l'introduzione di veicoli commerciali connessi in rete. Volkswagen Truck & Bus conta già oltre 200mila camion connessi che viaggiano sulle strade del vecchio continente. Le potenzialità di internet stanno diventando sempre più importanti per i veicoli commerciali. Prevediamo che ogni truck MAN e ogni truck Scania consegnati ai clienti dal 2017 in poi saranno connessi. Tutti i costruttori stanno già lavorando su progetti specifici per rendere la tecnologia di domani accessibile ai clienti di oggi. L'investimento di Volkswagen Truck & Bus in tecnologie digitali sarà notevole da qui al 2020”.





ANDREAS SCHMITZ, PRESIDENTE DI SCHMITZ CARGOBULL

L'elefante corre veloce

FORTE CRESCITA IN EUROPA CENTRALE E OCCIDENTALE PER IL COSTRUTTORE TEDESCO, LEADER NEL MERCATO DEI SEMIRIMORCHI, CHE CAVALCA L'ONDA DELLO SVILUPPO POSITIVO DEL MERCATO: IL NUOVO CDA SOTTO LA PRESIDENZA DI ANDREAS SCHMITZ INIZIA L'ATTIVITÀ DELL'ANNO 2016-2017 CON UNO SVILUPPO DECISAMENTE DINAMICO. IN TOTALE SONO GIÀ OLTRE 5MILA I VEICOLI CONSEGNATI, MENTRE IL FATTURATO 2015-2016 AUMENTA DEL 12 PER CENTO A CIRCA 1,7 MILIARDI DI EURO. E IN PREVISIONE DELLA CONTINUA CRESCITA DEL SETTORE SONO PREVISTI ULTERIORI, GRANDI INVESTIMENTI.

Forte della sua leadership di mercato, nel corso dell'esercizio sociale 2015-2016 il costruttore di semirimorchi Schmitz Cargobull ha consegnato più di 50mila veicoli (l'anno precedente erano stati 44mila) e registrato un aumento del fatturato a 1,7 miliardi di euro con un incremento di oltre il 12 per cento rispetto all'anno precedente. "Ancora una volta, i principali mercati d'Europa occidentale e centrale sono cresciuti di oltre il

20 per cento", riferisce Andreas Schmitz, che ha assunto la carica di Presidente del Consiglio di Amministrazione, nel quadro del programma di successione della società, all'inizio del nuovo esercizio, il 1° aprile scorso. Insieme al nuovo Cda Andreas Schmitz ha presentato le ultime innovazioni nel settore del rimorchio, il cui debutto sarà celebrato al Salone IAA ad Hannover nel mese di settembre.

"Il sistema modulare della

nuova generazione del rimorchio Genios è stato molto ben accolto sul mercato", aggiunge Andreas Schmitz. La trave a L, in combinazione con una tecnologia di bullonatura validata sul campo nel corso di molti anni, offre una vasta gamma di opzioni per la configurazione del rimorchio specifica per le esigenze del professionista del trasporto. Caratteristiche standardizzate garantiscono una qualità superiore riducendo i costi di manutenzione. "Nell'interes-

se dei clienti - spiega Andreas Schmitz - la nostra attenzione è costantemente focalizzata sul costo totale di proprietà dei nostri veicoli. L'unità integrata di refrigerazione con un nuovo sistema di sensori di temperatura, nonché la telematica per trailer firmata Schmitz Cargobull, rappresentano parametri di riferimento del settore. In particolare il nostro servizio proattivo offre un grande vantaggio e vantaggi economici per i nostri clienti".

In crescita anche gli ordini, che nell'esercizio 2015-2016 hanno superato quota 53.800 unità. La spesa in conto capitale di 31 milioni di euro è stata finanziata dal flusso di cassa. A beneficiare di massicci investimenti lo stabilimento principale di Altenberge, con nuove strutture e il taglio laser per i telai. Il volume d'investimenti necessari per questa nuova apparecchiatura è pari a circa 4 milioni di euro. Importanti progetti per nuovi investimenti comprendono la ricostruzione del Ferroplast a Berlino e l'ulteriore riorganizzazione della linea di produzione ad Altenberge. Nel corso dell'esercizio passato, Schmitz Cargobull ha impiegato in media 5.200 dipendenti.

"Nonostante la generale

della normativa Euro VI, le aziende di trasporto hanno ora la necessità e le risorse di nuovo disponibili per l'ammmodernamento delle loro flotte di rimorchi. Inoltre, i clienti avvertono un notevole sollievo dai bassi prezzi del carburante". Tuttavia, la situazione continua ad essere difficile in Russia, dove il mercato del rimorchio ha vissuto una grave crisi a seguito delle restrizioni per le aziende di trasporto, così come per la crisi con l'Ucraina. "Tuttavia continuiamo a prevedere grandi opportunità per il mercato russo nel lungo periodo e, pertanto, rimarremo fortemente attivi in quell'area", afferma Andreas Schmitz.

Nel 2015, è iniziata la prima produzione pilota presso lo stabilimento nella città cinese di Wuhan, dove attual-



incertezza economica - riferisce Boris Billich, nuovo Direttore Commerciale - la domanda di trasporto si è sviluppata molto positivamente in Europa centrale e occidentale all'inizio del nuovo anno. Dopo i loro investimenti nell'acquisto di trattori nel quadro dell'introduzione

mente sono impiegate cento persone. Pur in un difficile contesto, Schmitz Cargobull è presente in Cina con un team di vendita e prodotti per le esigenze specifiche.

Nel primo trimestre del nuovo esercizio sono in crescita gli ordini da Francia, Spagna, Italia e Regno Unito: la raccolta ordini a fine giugno conta circa il 25 per cento sopra il target a circa 16mila unità. A un maxi ordine dalla Lituania per più di 540 veicoli si aggiunge il 20 per cento di crescita in Polonia e nella Repubblica Ceca, che danno un'indicazione del forte sviluppo in Europa centrale. "Secondo il nostro piano - afferma Andreas Schmitz - le vendite di veicoli dovrebbero raggiungere più di 47mila unità nel corrente esercizio. Tuttavia, a meno che la domanda attuale riceva un ridimensionamento inaspettato, quest'obiettivo potrebbe essere chiaramente superato".



"Nell'interesse dei clienti la nostra attenzione è costantemente focalizzata sul costo totale di proprietà dei nostri veicoli", spiega Andreas Schmitz.

NUOVA TECNOLOGIA DI GIUNZIONE PER PAVIMENTI

PIÙ STABILITÀ E DURATA NEL TEMPO

Con il concetto "glued-floor" (letteralmente "pavimento incollato"), Schmitz Cargobull ha sviluppato una soluzione per migliorare la qualità del pianale, soprattutto in connessione con la produzione industriale di semirimorchi.

In questo nuovo processo, la lastra di fondo è unita al telaio tramite uno speciale adesivo permanentemente elastico ad alte prestazioni. Solo sei collegamenti a vite sono utilizzati come ausili per il montaggio. Il pavimento risulta così incollato alle traverse, alle travi a L e alla cornice esterna dal basso, con il risultato di un'elevata resistenza ed elasticità permanente. L'adesivo è

progettato per l'utilizzo in tutte le gamme di temperatura. Grazie alla tenuta permanente, si possono evitare danni al carico per l'umidità, per esempio nel caso del trasporto di rotoli di carta. Questo migliora il prodotto e la qualità del trasporto.

Analogamente, il carico sull'asse è aumentato a 7,5 t grazie al giunto ottimizzato e flessibile tra il pavimento e il telaio, senza aumentare il peso della tara. La capacità di carico maggiore può impedire la rottura del pianale e quindi migliora significativamente la sicurezza durante il processo di caricamento. Il nuovo pianale è stato testato per tutte le possibili applicazioni nel centro di validazione di Schmitz Cargobull.

Sono stati eseguiti con successo, tra gli altri, un test sull'hydropulser e una prova di resistenza da parte di Dekra. Ampi test sul campo in tutte le regioni d'Europa hanno inoltre confermato le proprietà eccezionali del giunto adesivo. La maggiore durata e l'alto carico per asse sopportabile dal piano inferiore riducono in modo significativo i costi del ciclo di vita di un rimorchio. Il trasportatore ha un minor rischio di tempi d'inattività grazie alla stabilità del pianale, migliorata attraverso l'uso di un minor numero di fori e viti. Inoltre, il valore dei centinai Schmitz Cargobull è stato ulteriormente migliorato e reso ancor più durevole nel tempo.



SU STRADA / IVECO NEW STRALIS XP

Al volante del campione di TCO2

GRAZIE A ZF ABBIAMO AVUTO LA POSSIBILITÀ DI GUIDARE IN ANTEPRIMA IL NUOVO GUERRIERO DI IVECO NEL SEGMENTO DEL TRASPORTO DI LUNGO RAGGIO: IL CIRCUITO DI ALDENHOVEN, INAUGURATO ALLA FINE DEL 2005, È UNA VERA E PROPRIA AUTOSTRADA LUNGA 1,2 KM CHE CI HA PERMESSO DI METTERE ALLA PROVA LE PRESTAZIONI DEL CAMBIO AUTOMATIZZATO A 12 VELOCITÀ HI-TRONIX, SVILUPPATO IN COLLABORAZIONE CON IL PRODUTTORE DI FRIEDERICHSHAFEN, E IL CURSOR 13 DA 12.9 LITRI E POTENZA MASSIMA DI 570 CAVALLI, TOP DELLA GAMMA DI PROPULSORI.



nuovo compressore e l'unità di trattamento aria, l'alternatore per il recupero di energia e il monitoraggio intelligente della batteria, nonché una pompa dello sterzo a portata variabile.

CAMBIARE CONVIENE

Il cambio Hi-Tronix offre anche funzioni aggiuntive, come la modalità di manovra "creep" per il funzionamento alle basse velocità, che agisce da convertitore di coppia: fermiamo il veicolo e lasciamo andare i pedali; Stralis XP si dirige lentamente in avanti, fermandosi con un colpo di freno quando le desideriamo o lasciamo che proceda fin dove possibile alla minima velocità. Occorre una manovra in retromarcia? A nostra disposizione abbiamo addirittura quattro velocità per decidere in funzione del tipo di missione e del tipo di asfalto disponibile.

Altro "trip", altro test.

MAX CAMPANELLA
ALDENHOVEN

Maestoso, possente com'è nel suo stile e nella sua tradizione, Iveco Stralis XP è la nuova ammiraglia del costruttore nazionale - brand di CNH Industrial - sviluppata specificamente per soddisfare le esigenze delle attività del settore dei trasporti di lungo raggio. Ripensato con tutta una serie di equipaggiamenti e particolarmente ricco di dotazioni, abbiamo potuto metterlo alla prova in assoluta anteprima nel circuito di Aldenhoven, inaugurato alla fine del 2005. Una vera e propria autostrada lunga 1,2 km. Il tracciato a tre corsie

(di cui la terza con curve paraboliche), della larghezza complessiva di 16 m, offre tutto ciò che fa parte di una vera autostrada tedesca: rampe d'ingresso e uscita, area di ristoro con parcheggi per vetture e camion, piazzole per soste d'emergenza con colonnine SOS, paletti di delimitazione, segnaletica orizzontale, barriere antirumore e spartitraffico.

Insomma, c'è tutto quello che occorre per mettersi al volante e godere del nuovo "TCO2 Champion", come lo ha definito Pierre Lahutte, Iveco Brand President, in occasione del lancio ufficiale, avvenuto quest'estate nella sede di Iveco Spagna, a Madrid, sulle cui

linee di produzione nasce traendo vantaggio dall'alta qualità delle tecnologie e dei processi utilizzati nello stabilimento della capitale spagnola, dedicato interamente a questa gamma; mentre l'altro complesso iberico, a Valladolid, fabbrica e fornisce le cabine. Entrambi i siti sono stati completamente rinnovati e riorganizzati per garantire un'operatività ai massimi livelli del World Class Manufacturing.

TECNOLOGIE PER IL RISPARMIO

L'opportunità del giro di prova in pista ci è stata concessa da ZF, nell'ambito della presentazione delle ultime tecnologie sviluppate dal produttore di Friederichshafen. Un'opportunità tutt'altro che derivata per caso: Iveco Stralis XP è equipaggiato con il cambio automatizzato a 12 velocità Hi-Tronix di nuova generazione, sviluppato in collaborazione con ZF, all'avanguardia del progresso tecnologico nella sua categoria. La sua missione? Migliorare la durata del veicolo riducendo i costi. Vediamo come funziona.

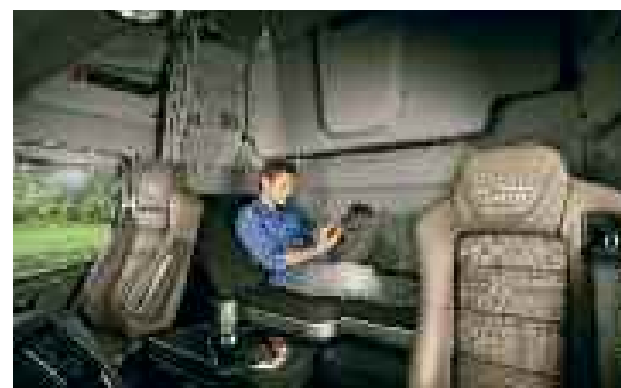
Progettato per disporre di quasi il doppio dei rapporti rispetto alla generazione precedente di cambi automatici, Hi-Tronix riduce la velocità di selezione marce del 10 per cento, elemento che può contribuire ad accrescere la durata del mezzo, permettendo una percorrenza fino a 1,6 milioni di km. Avviamo il motore e procediamo sulla rampa verso destra: alle prime accelerate la rapidità delle cambiate è rapidissima, così come in fase di de-

celerazione. Il veicolo è assolutamente silenzioso, aspetto tutt'altro che secondario se pensiamo alle missioni notturne: Iveco indica una riduzione di 6 db rispetto alla generazione precedente.

Su rettilineo Iveco Stralis XP non rinuncia alle performance: rapporto di trasmissione e rapporto coppia-massa consentono riprese rapide e determinate. Dalla rampa destra proviene un Liebherr in marcia lenta: il circuito di Aldenhoven e il Nuovo Stralis permettono una manovra rapida e sicura; ci spostiamo sulla sinistra in modo deciso, sicuro e con una ripresa dei giri graduale ma veloce.

Naturalmente, assoluto protagonista di tali performance è il "cuore pulsante" del Nuovo Stralis: il motore Iveco Cursor da 6 cilindri. Il modello in prova monta il Cursor 13 da 570 cv, il top di gamma, quello in grado di fornire la migliore potenza e densità di coppia della sua categoria. Ma al suo fianco questo propulsore ha diversi "fratelli": l'ampia gamma include tre cilindrate, il Cursor 9 da 8,7 litri, il Cursor 11 da 11,1 litri e il nostro da 12,9 litri, oltre a 9 gamme di potenza che partono da 310 cv. I nuovi motori sono stati riprogettati allo scopo di ridurre l'attrito e una nuova funzione "anti-idling" arresta automaticamente il motore dopo un periodo prestabilito di tempo quando il veicolo è parcheggiato, migliorando così l'utilizzo di energia.

Tra le altre dotazioni di Iveco Stralis XP i sistemi Smart Auxiliaries che evitano le perdite di energia quando non sono in uso: questi sistemi includono il



La cabina del Nuovo Stralis XP rappresenta uno step innovativo per quanto riguarda spazio, comfort ed ergonomia.

LA CARTA D'IDENTITÀ

Nome: New Stralis XP

Cognome: Iveco

Configurazione: 4x2 trattore + semirimorchio Krone.

Cabina: Hi-Way High Roof.

Dimensioni: Altezza interna 1.989 mm, larghezza 2.500 mm, lunghezza 2.250 mm.

Motore: Cursor 13 turbo turbodiesel eVGT da 570 cv, con trattamento HI-SCR, ricircolo dei gas di scarico Smart EGR raffreddato. Cilindrata: 12,9 l. Carburante: gasolio. Coppia max: 2.500 Nm a 1.000-1.605 giri/min. Livello emissioni: Euro VI. Cambio: automatico ZF Hi-Tronix a 12 velocità con limitatore di velocità e di coppia EcoSwitch.

Impianto frenante: Freni a disco ventilati, EBS (Electronic Brake System) e BAS (Brake Assistant System), ESP (Electronic Stability Program), Intarder e freno addizionale per la sosta (Parking Brake).

Sospensioni: anteriore: paraboliche normali con ammortizzatore e stabilizzatore; posteriore: pneumatiche a gestione elettronica con 4 soffiotti, ammortizzatori e stabilizzatori.

Pneumatici: Michelin X Line Energy "Tripla A".

Dotazioni: Hi-Cruise integrato con Drive System e GPS predittivo, Iveconnect (sistema di valutazione di guida), Hill Holder (assistente in salita), ACC (Adaptive Cruise Control), LDWS (Lane Departure Warning System), AEBS (Advanced Emergency Braking System), DRL (Daytime Running Lights), DAS (Driver Attention Support); letto Hi-Comfort e maxi frigo da 50 litri.



Stavolta mettiamo alla prova la funzione docking: getti d'acqua sulla pista rendono la superficie più che scivolosa. Iveco Stralis XP viaggia sicuro, aderente al suolo. E lo sterzo risponde a ogni nostra indicazione sulla direzione di marcia: sembra proprio di viaggiare su asfalto completamente asciutto.

Ripartiamo e su rettilineo diamo un occhio alla strumentazione di bordo. La nuova architettura del sistema elettrico ed elettronico

rappresenta una vera e propria rivoluzione tecnologica: basata sulla struttura MUX, consente alle unità elettroniche di bordo di comunicare attraverso due cavi che utilizzano un protocollo comune. Il nuovo Hi-MUX - evoluzione Stralis di questa struttura - è stato migliorato grazie alla riprogettazione dell'intero layout della distribuzione e di alcuni dei suoi componenti. L'architettura è modulare, ma sdoppiata per migliorare flessibilità e fa-

cilità di manutenzione, ed è integrata in un nuovo layout con pneumatici, carburante e condotti AdBlue.

DOTAZIONI PER LE FLOTTE

Tra le dotazioni, volendo abbiamo a disposizione limitatore di velocità e di coppia EcoSwitch e soprattutto il sistema Hi-Cruise di Iveco, basato sul GPS predittivo, che controlla le funzioni di assistenza alla guida come eco-roll, siste-

ma d'innesto marce e Cruise Control. Il sistema, basato sulla più recente tecnologia di mappatura, confronta la geolocalizzazione con la topografia e, di conseguenza, adotta strategie predittive in fase di accelerazione, decelerazione e cambio marce. Questa dotazione semplifica il lavoro chi guida, che può concentrarsi sulla sicurezza anziché sulla routine di guida, migliorando ulteriormente il comfort con una guida regolare. In aggiunta, permet-

Stralis XP è offerto con un pacchetto che integra prodotti e servizi con l'obiettivo di ridurre il TCO e le emissioni di CO₂.

te un risparmio concreto di carburante per autisti meno esperti.

La versione della nostra prova è specificamente sviluppata pensando agli operatori del settore dei trasporti di lunga durata, a flottisti e aziende di trasporto che cercano cioè il massimo risparmio nei consumi con il minimo costo totale d'esercizio, un segmento che rappresenta il 60

per cento dell'industria. Presentato a Madrid come "il camion più affidabile ed efficiente in fatto di consumi presente sul mercato" per usare le parole di Pierre Lahutte, Nuovo Stralis XP è offerto in un pacchetto che integra prodotti e servizi con l'obiettivo di ridurre il TCO e le emissioni di CO₂: una mission ben sintetizzata nel claim "TCO₂ Champion".

NUOVO STRALIS PROTAGONISTA DELLA SFILATA DEGLI "EMOTIONAL TRUCK"

AL NÜRBURGRING IN COMPETIZIONE DUE VEICOLI PER IL TEAM SCHWABENTRUCK

Quale migliore occasione dell'ADAC Truck Grand-Prix International in Germania per assistere sul campo alle performance del Nuovo Stralis XP? In versione speciale da corsa predisposta per la competizione, sulla pista del Nürburgring, la cui famosa North Loop circonda il Castello di Nürburg, nel corso di un evento molto popolare che ha attirato più di 100mila spettatori, il pilota tedesco Gerd Korber, pilota e tre volte campione del Truck Race europeo con vittorie nel 1996, 2001 e nel 2003, e il compagno di squadra Markus Altenstrasser si sono messi al volante di due Stralis XP-R da 5,5 t, camion con la livrea Iveco alimentati con motori Iveco Cursor 13 che offrono un'impressionante potenza di 1.150 cv. Iveco ha già partecipato con il Team Schwabentruck in Austria al Gran Premio di Spielberg e in Italia al Gran Premio di Misano Adriatico, e sarà sui circuiti di Budapest in Ungheria, la maggior parte di quelli in Repubblica Ceca, a Zolder in Belgio e, per la finale, a Le Mans, in Francia per il '24H des Camions' race.

Al Nürburgring, replicando quanto già avvenuto a Madrid in occasione del lancio del Nuovo Stralis, Iveco ha presentato quattro "Emotional Trucks": versioni del nuovo Stra-



lis XP dedicate alla Ferrari, agli All Blacks, al Dakar team Iveco Petronas De Rooy e al team Schwabentruck, speciale "omaggio" per grandi collaborazioni di Iveco con grandi nomi del mondo dello sport. La livrea dei veicoli è stata progettata e realizzata dal team di CNH Industrial Design, che ha dedicato particolare attenzione alla personalizzazione dei quattro veicoli con i colori e grafici del partenariato.

I quattro "Camion emozionali" celebrano i progressi compiuti con il nuovo Stralis XP, progettato per massimizzare l'affidabilità e ridurre CO₂ e TCO. "La nuova trasmissione best-in-class, il motore riprogettato, la comprovata tecnologia HI-SCR, l'ultima generazione del GPS con funzioni predittive e tutte le nuove funzionalità - ha spiegato Pierre Lahutte, Iveco Brand President - generano un risparmio di carburante fino al 11 per cento. Inoltre, una serie unica di servizi di Iveco per massimizzare l'affidabilità e ridurre i costi di gestione aggiungono ulteriori risparmi fino al 3 per cento. Complessivamente, caratteristiche di prodotto e servizi su Stralis XP lavorano insieme per ridurre il TCO nelle missioni a lungo raggio di un'impressionante 5,6 per cento. Il TCO straordinario e le prestazioni in termini di minori emissioni di CO₂ rendono il

nuovo Stralis XP un vero TCO₂ Champion. Qui a Nürburg Nuovo Stralis è il campione con i campioni assoluti: i nostri partner sportivi".

Il primo nuovo Stralis XP Emotional Truck è dedicato alla Scuderia Ferrari. La collaborazione storica tra Iveco e la Scuderia Ferrari risale al 2000. Il coinvolgimento di Iveco nel mondo della Formula 1 si adatta, nell'ambito della strategia di comunicazione, ai forti legami del costruttore torinese con il mondo dello sport, in coerenza con la sua identità internazionale e la continua ricerca di iniziative che riflettono la sua vitalità. Inoltre, la Formula 1 è la migliore espressione d'innovazione tecnologica applicata al mondo dello sport in campo automobilistico: la stessa vocazione all'innovazione che guida Iveco nella progettazione e produzione dei suoi prodotti e servizi.

Il secondo campione TCO₂ rende omaggio al forte legame che ha legato Iveco e i Blacks Rugby della Nuova Zelanda. Nel 2015, come "Supporter europeo degli All Blacks", Iveco ha fornito alla squadra quattro veicoli Iveco Bus: un autobus Magelys e tre Minibus Daily Hi-Matic, che sono stati utilizzati per la logistica, il trasporto e per i clienti VIP degli All Blacks durante la Coppa del Mondo di rugby



in Inghilterra. La partnership con gli All Blacks è motivo di grande orgoglio per Iveco e i suoi dipendenti: determinazione, affidabilità, prestazioni e spirito di squadra sono i valori che il leggendario team neozelandese persegue con tenacia, e sono principi sui quali si basano le azioni di Iveco nel suo venire incontro alle esigenze dei professionisti del trasporto.

Il terzo emotional truck è dedicato alla collaborazione con il grande pilota della Dakar Gerard De Rooy. Nell'edizione 2016 del rally Dakar, Iveco ha conquistato il gradino più alto del podio. Gerard De Rooy, leader del team Iveco Petronas De Rooy, ha vinto l'edizione 2016 del più duro e più competitivo raduno del mondo. La sua performance nelle tredici fasi di gara ha dimostrato ancora una volta le doti eccezionali di guida e la capacità di navigazione del pilota, e ha confermato le qualità dell'Iveco Powerstar. Iveco ha dominato una delle gare più difficili e combattute di sempre con cinque diversi produttori di veicoli industriali inseriti nella top ten. Il quarto Stralis XP Emotional Truck rende omaggio alla partnership con il Team Schwabentruck, che compete nel Campionato FIA European Truck con due camion Stralis XP-R.



IN CAVA CON “COSTRUIRE IL FUTURO” / SCANIA G 450 CB8X4EHZ

Duro e compatto



FABIO BASILICO
CUCCIAGO

Il futuro inizia da qui. Dalle rampe infuocate dal sole estivo, le montagne di sabbia e ghiaia e i giganteschi impianti di calcestruzzo della Italcave di Cucciago, in provincia di Como. Una cava di 350mila mq nel cuore della Brianza produttiva, terra ricca di saperi imprenditoriali e competenze industriali. Come quelli dell'azienda fondata da Amedeo Passerini e oggi operante nel territorio canturino e comasco nel settore estrattivo e della cantieristica. Qui Italscania ha deciso di fare tappa nel suo lungo tour 2016 denominato “Costruire il Futuro”, ideato per promuovere presso i clienti, con la collaborazione dei concessionari della rete italiana del Grifone, le soluzioni di trasporto specifiche che Scania ha messo a punto per il cava cantiere. Veicoli al top e servizi di punta. Il cava cantiere è un settore che ha molto sofferto durante gli anni della crisi economica e che di recente ha iniziato un lenta e si spera fruttuosa risalita, allineandosi alla generale positiva tendenza del mercato dei pesanti nel nostro Paese. Protagonisti della “dimostrazione di forza” di Scania due poderosi veicoli, testimonial d'eccezione della proposta del marchio svedese per il settore. Uno di questi è parcheggiato nel piazzale della Italcave, pronto a dimostrare quello che sa fare. Ci avviciniamo e iniziamo a prendere confidenza con lo Scania G 450 CB8x4EHZ Euro 6 da 40 t complessive, equipaggiato con motore DC13 da 450 cv.

“Anche nelle applicazioni del mondo delle Costruzioni Scania sviluppa soluzioni di trasporto su misura per soddisfare tutte le esigenze operative dei propri clienti - ci spiega Giancarlo Perlini, Responsabile Vendite e Sviluppo Costruzione, Distribuzione, Public & Special di Italscania - Per dimostrare sul campo l'efficacia e l'efficienza delle nostre soluzioni di trasporto abbiamo ideato un tour dedicato al mondo del cava cantiere, un'iniziativa che abbiamo chiamato ‘Costruire il Futuro’ realizzata in collaborazione con Scania Finance Italia. In un contesto in continua

e rapida evoluzione, intendiamo infatti valorizzare la capacità delle nostre soluzioni di trasporto di soddisfare tutte le esigenze operative dei nostri clienti, sia che si parli di lungo raggio, distribuzione, trasporto pubblico, applicazioni speciali o, appunto, di cava cantiere. Con l'iniziativa ‘Costruire il Futuro’ abbiamo l'ambizione di dimostrare sul campo il valore della soluzione Scania per il cava cantiere, sia in termini di qualità e prestazioni del prodotto sia di efficacia dei servizi a supporto, dal finanziamento ai pacchetti di manutenzione e riparazione passando dai Driver Services; un'offerta completa e personalizzata che ci contraddistingue e che punta a massimizzare la profittabilità dei nostri clienti”.

OPPORTUNITÀ PER TUTTI

L'opportunità per tutti gli operatori del settore è, quindi, duplice. Da un lato, sperimentare una prova sul campo, testando le performance dei veicoli Scania nelle reali condizioni di utilizzo, supportati dall'esperienza dei Master Driver Scania, istruttori Scania che supportano costantemente i conducenti per fare dello stile di guida un elemento decisivo per la competitività aziendale. Dall'altro, conoscere i diversi servizi integrati offerti da Scania, la cui composizione sarto-

riale assicura di soddisfare tutte le esigenze di ogni cliente e per tutto il ciclo di vita del veicolo.

Proprio come hanno deciso di fare i dirigenti della Italcave. “Il cliente, che già da anni annovera degli Scania nel suo parco mezzi, ha espresso grande soddisfazione per la prova sul campo dei nostri mezzi - spiega Mario Ferri, Responsabile Vendite di Scania Milano - e nello stesso tempo ha manifestato l'apprezzamento per i servizi integrati offerti da Scania che è possibile definire nel dettaglio in base alle sue specifiche esigenze”. L'occasione è ghiotta per effettuare un giro di prova nella cava di Cuggiagio e testare offroad le qualità del mezzo Scania. Ci guida nell'impresa il Master Driver Maurizio Marelli, in forza a Scania Milano, che ci accoglie a bordo della cabina, opportunamente e piacevolmente climatizzata, del G 450. Con noi c'è anche Emmanuele Zeni, collaboratore del Team di Giancarlo Perlini. Notiamo immediatamente la cura del dettaglio che caratterizza l'ambiente: ampie funzionalità, ergonomia, soluzioni per il comfort, accuratezza nella scelta dei materiali e delle rifiniture. “La cabina CG16, esordisce Zeni, ha tra i suoi punti di forza l'ottima visibilità, la facilità di accesso in sicurezza e il comfort per l'operatore”. Il G 450 è un veicolo che fa della compattezza (il passo è di 4.100 mm) uno dei suoi cavalli di battaglia. Anche

se all'interno non ce ne accorgiamo vista la spaziosità assicurata dalla cabina. “La compattezza è una qualità fondamentale in un ambiente di lavoro come la cava, dove la manovrabilità è importante”, precisa Zeni. E infatti lo Scania G 450 si muove agilmente superando ostacoli e avviandosi con sicurezza lungo le rampe sterrate che costituiscono la nervatura viaria della cava. Il driver guida con sicurezza: non è solo questione di esperienza e competenza ma anche di tecnologia. Il propulsore DC13 è un sei cilindri in linea Euro 6, equipaggiato con tecnologia puro SCR abbinata a un cambio opticruise a 12 rapporti e 2 primini in modalità Offroad, indicata per le impegnative mission del cava cantiere. Un cambio veramente di alto livello che dà il meglio di sé nelle situazioni off limits, come quando c'è da risalire una rampa di notevole pendenza. Lungo l'intricato percorso, caratterizzato da tracciati in sterzato di lunghezza e consistenza diversa, lo Scania G 450 non dà segni di cedimento alcuno: “il rapporto coppia potenza è uno dei più elevati sul mercato, con una coppia massima erogata di 2.350 Nm tra i 1.000 e i 1.300 giri/min - argomenta Emmanuele Zeni - Un dato che dimostra tutta la forza dei mezzi Scania. Anche la manovrabilità del veicolo è ottima, garantita dal passo più corto esistente in commercio, senza contare che l'altezza libera da terra è stata

ottimizzata grazie al posizionamento delle rotocamere rialzate”. Pensato per fronteggiare situazioni estreme, il veicolo fa anche affidamento sul rallentatore Scania, ottimizzato per le basse velocità e in grado di garantire una coppia frenante di 4.100 Nm.

QUALITÀ INDISCUSSE

“Costruire il Futuro Scania Tour 2016 - ci dice ancora Giancarlo Perlini - è l'occasione giusta per far apprezzare agli operatori di questo settore per noi strategico i nostri mezzi e le diverse possibili soluzioni integrate offerte da Scania. Il nostro approccio, partendo dalle esigenze specifiche del cliente e dalla mission che i mezzi sono chiamati ad affrontare, è finalizzato a ottimizzare l'Economia Operativa Totale (TOE) dei veicoli durante l'intero ciclo di vita e di conseguenza vuole andare a incidere positivamente sulla profittabilità dei nostri clienti. Determinanti in questo senso risultano gli Scania Support Programmes, servizi integrati ad alto valore aggiunto che spaziano dalla formazione degli autisti, ai piani di finanziamento passando per sistemi di fleet management fino ai contratti di assistenza. Questi servizi rispondono in modo efficace ad ogni esigenza operativa e finanziaria consentendo di sfruttare al meglio l'efficienza della nostra soluzione con un

PROSEGUE IL TOUR
2016 DI ITALSCANIA
IDEATO PER
PROMUOVERE PRESSO I
CLIENTI LE SOLUZIONI
DI TRASPORTO
SPECIFICHE CHE IL
GRIFONE HA MESSO A
PUNTO PER IL CAVA
CANTIERE. TAPPA
LOMBARDA ALLA
ITALCAVE2000 DI
CUCCIAGO, DOVE
L'AUTOCARRO QUATTRO
ASSI G 450
EQUIPAGGIATO CON
MOTORE DC13 DA 450
CV HA DATO ANCORA
UNA VOLTA PROVA
DELLE SUE QUALITÀ
OPERATIVE.

impatto concreto e positivo sull'Economia Operativa Totale (TOE) e la profittabilità del business dei nostri clienti. I nostri Driver Training supportano l'autista nell'apprendere e soprattutto mantenere nel tempo uno stile di guida sicuro, efficiente e ottimizzato per massimizzare l'elevata efficienza dei nostri veicoli; tutto ciò con l'obiettivo di ridurre l'usura dei mezzi, assai rapida nel contesto gravoso del cava cantiere, migliorando al tempo stesso anche il benessere dell'autista. Ancora, i professionisti di Scania Finance, sulla scia del principio sartoriale che contraddistingue Scania, confezionano soluzioni di finanziamento e assicurative ottimizzate per ogni cliente, padroncino o grande flotta, tenendo conto delle specifiche necessità stagionali che contraddistinguono il settore”.

“Costruire il Futuro” significa anche poter contare su Servizi di Assistenza Manutenzione e Riparazione innovativi, per garantire nel tempo la sicurezza e l'affidabilità dei propri mezzi e migliorare la redditività della propria azienda. Si offrono così servizi altamente personalizzati grazie al supporto della connettività, che consente di raccogliere i dati tecnici relativi all'utilizzo del veicolo per programmare intervalli di manutenzione, prolungando così l'operatività e la produttività del mezzo. Per alcuni interventi può essere fornito un servizio di assistenza direttamente in cava o in cantiere. Iniziato a giugno, “Costruire il Futuro” proseguirà per 7 mesi su tutto il territorio italiano. Fino alla fine del 2016 sarà possibile per tutti gli operatori del settore prenotare una prova online attraverso il sito web dedicato: www.scaniacostruireilfuturo.it.



Da sinistra, Emmanuele Zeni, Giancarlo Perlini, Maurizio Marelli e Mario Ferri.

LA CARTA D'IDENTITÀ

Nome: G 450 CB8x4EHZ
Cognome: Scania
Configurazione: autocarro mezzo d'opera quattro assi.
Cabina: CG16
Motore: DC13 Diesel Euro 6; sei cilindri in linea; cilindrata: 12.7 litri; iniezione diretta con sistema ad altissima pressione Scania XPI; 4 valvole per cilindro; turbocompressore a geometria fissa FGT e intercooler; Potenza max: 331 kW/450 cv a 1.900 giri/min; coppia max: 2.350 Nm da 1.000 a 1.300 giri/min; potenza freno motore: 256 kW a 2.400 giri/min.
Cambio: GRS905R a 12 rapporti e 2 primini. Scania opticruise a 2 pedali con modalità standard, power e offroad.
Rallentatore: Scania Retarder R4100.
Massa complessiva: 40 t.
Dimensioni (mm): passo 4.100; lunghezza 6.670; larghezza 2.550; sbalzo posteriore 850.
Allestimento: vasca a sezione tonda di capacità 20 mc.
Dotazioni: Traction Control, bloccaggio differenziale.



IVECO

Sempre più invincibili

MAX CAMPANELLA
TORINO

Due storici cavalli di battaglia, quali Daily e Eurocargo, continuano a rappresentare due autentici avamposti nella nuova, avvincente sfida lanciata da Iveco che, al Salone IAA di Hannover, dal 22 al 29 settembre, punterà sui suoi leader nei rispettivi segmenti - il nuovo Daily nel settore van e il nuovo Eurocargo nel segmento degli autocarri medi (6-19 t) - con novità che rappresentano il fiore all'occhiello dell'elevato livello tecnologico raggiunto dai veicoli del Gruppo CNH Industrial.

Basandosi su forza, versatilità, prestazioni e durata, Daily Euro 6 introduce nuove caratteristiche che sfruttano la tecnologia per superare i limiti in termini di prestazioni, accrescere il comfort a un nuovo livello, fornire maggiore connettività e ridurre il TCO, mostrando il suo istinto per le attività di business e rendendolo partner commerciale perfetto per i professionisti. Cuori pulsanti del Nuovo Daily Euro 6, per garantire prestazioni senza eguali giorno dopo giorno (210 cv e 470 Nm al top di gamma), i nuovi e potenti motori da 2,3 e 3,0 litri. Le avanzate tecnologie della catena cinematica consentono ulteriori risparmi in termini di carburante, fino all'8 per cento in più rispetto ai modelli precedenti. Costi di manutenzione e di riparazione contenuti, grazie a intervalli di manutenzio-

ne più lunghi e a componenti con durata più elevata, consentono un ulteriore risparmio del 12 per cento. La cabina è ancora più silenziosa rispetto ai modelli precedenti, con livello di rumorosità ridotto di 4 decibel e un miglioramento dell'8 per cento a livello di acustica del veicolo, permettendo un miglior riconoscimento del suono.

Primo veicolo commerciale leggero ad accendere la connettività a bordo, Daily Euro 6 si presenta alla fiera di Hannover come strumento professionale decisamente innovativo nei contenuti tecnologici grazie alla nuova e rivoluzionaria app Daily Business

Up, che trasforma qualsiasi smartphone o tablet in un'interfaccia, permettendo ai professionisti di sperimentare la massima efficienza nel loro "ufficio mobile". Piattaforma aperta in continua evoluzione, la Nuova Daily Business Up è uno strumento intelligente per gli autisti, che agisce come Assistente di Guida, fornendo attraverso la valutazione dello stile di guida (DSE) consigli di guida in tempo reale per ridurre i consumi di carburante ed elaborando percorsi ottimizzati per veicoli commerciali con il sistema di Navigazione Professionale. È ideale anche per il proprietario dei veicoli che, in qualità di

Assistente di Guida, agevola la gestione della flotta facilitando le attività di pianificazione, distribuzione e tracciamento del lavoro per ottimizzare l'efficienza della flotta con Sygic Fleetwork e, oltre a numerose caratteristiche, comprende un collegamento diretto a Iveco Assistance Non Stop, servizio di assistenza su strada attivo 24 ore su 24.

La gamma Daily Euro 6 Hi-Matic di nuova generazione è stata ampliata per includere una linea di modelli più ricca, in grado di soddisfare qualsiasi esigenza. Offre la massima comodità e tutti i possibili vantaggi in materia di sicurezza, prestazioni e

produttività grazie alla leva del cambio ergonomica multifunzionale e alla strategia di cambio auto adattativa. Inoltre, la gamma è dotata del sistema intelligente EcoSwitch PRO, che riconosce se il veicolo è carico o meno, riducendo il consumo di carburante e diminuendo le emissioni senza compromettere la produttività.

Accompagnato dal suo lancio, nel 2015, dal claim "Il camion che piace alla città", Eurocargo è stato insignito del premio "International Truck of the Year 2016". Sullo stand di Hannover Iveco presenterà il nuovo ML 160 (16 t) nella nuova versione a

sospensione pneumatica integrale e metterà in evidenza la versione Natural Power ecosostenibile, alimentata a gas naturale compresso (CNG). Eurocargo ML160 è conforme alla normativa Euro VI C che entrerà in vigore il 31 dicembre 2016 ed è dotato della tecnologia HI-SCR, brevettata da Iveco, con filtro antiparticolato passivo (DPF). È l'unico veicolo della sua categoria (6-19 t) ad adottare un unico sistema anti-emissioni senza utilizzare il ricircolo dei gas di scarico. Il sistema HI-SCR è semplice, affidabile e leggero. Soprattutto, rigenera il DPF senza richiedere tempi di fermo veicolo o alcun intervento da parte del conducente.

L'esemplare Eurocargo ML160 a sospensione pneumatica che sarà esposto è dotato di sospensioni pneumatiche sia sull'asse posteriore sia su quello anteriore, ora disponibile con carico utile aumentato di 1 t. L'altezza del telaio costante e del pianale di carico orizzontale garantiscono un ulteriore miglioramento della sicurezza anche quando il carico non è distribuito uniformemente. La riduzione delle vibrazioni del veicolo assicura al conducente maggior comfort di viaggio e un trasporto delle merci in condizioni ottimali. La possibilità di modificare l'altezza da terra garantisce elevata versatilità nel carico e scarico da banchine di varie altezze e la capacità di affrontare rampe di diverse pendenze.



Il nuovo **Daily Euro 6** e, in alto, il cavallo di battaglia di **Iveco** nel segmento medio: il nuovo **Eurocargo**, "il camion che piace alla città".

STRALIS XP E NP, EURO CARGO A METANO E CONCEPT TRUCK PER IL LUNGO RAGGIO

ATTENZIONE PUNTATA SUL TEMA CARO A LAHUTTE: LA SOSTENIBILITÀ

Nello stand Iveco all'IAA di Hannover troverà posto anche il nuovo Eurocargo Natural Power, alimentato a gas naturale compresso (CNG). Eurocargo NP dà il massimo nelle grandi città, grazie alle emissioni ridotte e all'ottimo grado di silenziosità, caratteristiche che lo rendono perfetto per accedere alle zone a traffico limitato e per le operazioni in notturna. Il

nuovo motore offre una potenza massima di 204 cv a 2.700 giri/min, con una coppia di 750 Nm tra 1.400 e 1.800 giri/min (100 Nm in più rispetto al predecessore).

Fedele all'impegno di Iveco nei confronti della sostenibilità, tema particolarmente caro a Pierre Lahutte, da giugno 2014 Iveco Brand President, Eurocargo NP soddisfa

gli standard sulle emissioni Euro VI Step C che entreranno in vigore alla fine dell'anno ed è in grado di funzionare a biometano derivato da biomasse o rifiuti organici. Si tratta inoltre di un veicolo estremamente silenzioso, grazie alle tecnologie integrate nel motore e al posizionamento degli elementi di distribuzione nella parte posteriore. Questo significa che all'Euro-

cargo Natural Power è consentito di entrare in zone a traffico limitato ed è il veicolo ideale per il lavoro notturno. Eurocargo NP ha un'autonomia fino a 400 km, che soddisfa i requisiti di tutte le applicazioni di trasporto per i veicoli della categoria, dal compattamento di rifiuti alla distribuzione urbana che implica più fermate.

Naturalmente all'IAA Commer-

cial Vehicles 2016 di Hannover non potrà mancare il nuovo Stralis, campione di TCO2, presentato a Madrid lo scorso giugno nelle versioni XP (Extra Performance) e NP (Natural Power) e, in anteprima mondiale, Iveco presenterà un nuovo, futuristico concept truck a lungo raggio che varcherà nuove frontiere in materia di sostenibilità ambientale.

VOITH

Settanta metri su nel cielo

IN UNA TRE-GIORNI ESTIVA PRESSO LA SEDE DI SAN BENEDETTO DEL TRONTO, LA MARCHIGIANA FIMI HA PRESENTATO LA GAMMA DI TUTTI I PRODOTTI COMMERCIALIZZATI: I VEICOLI INDUSTRIALI VOLVO TRUCKS, LE PIATTAFORME AUTOCARRATE MULTITEL, LE SEMOVENTI JLG E UNA SPLENDIDA AUTOGRU GROVE, IL CUI BRACCIO RAGGIUNGE, SIA IN VERTICALE SIA IN ORIZZONTALE, DISTANZE MAGGIORI DI QUALSIASI ALTRA GRU DELLA SUA CLASSE, CONSENTENDO ALL'UTILIZZATORE DI OPERARE SU DIVERSI SITI LAVORATIVI. PUNTO DI FORZA LA FRIZIONE VOITH VIAB CON TURBO RETARDER: MOLTI I PROFESSIONISTI CHE HANNO VOLUTO SPERIMENTARE SUL CAMPO LE SUE PERFORMANCE DI SPUNTO E FRENATA.

MAX CAMPANELLA
S. BENEDETTO DEL TRONTO

Focus sulle performance della frizione VIAB con Turbo Retarder Voith nel corso della tre-giorni di "porte aperte" organizzata da FIMI, Concessionaria Volvo Trucks, in collaborazione con lo specialista tedesco in soluzioni intelligenti di trasmissione e con il produttore di gru Manitowoc. Obiettivo: presentare ai professionisti la gamma di prodotti commercializzati, dalle autogru a marchio Grove alle piattafor-

me autocarrate Multitel, passando per le piattaforme semoventi JLG e, naturalmente, l'intera famiglia di veicoli industriali Volvo.

Al centro dell'attenzione i prodotti Voith: i sistemi frenanti Voith equipaggiano i veicoli Volvo Trucks e il modulo frizione VIAB con Turbo Retarder equipaggia la nuova gru Grove GMK5250L all-terrain, un cui esemplare faceva bella mostra di sé in occasione della manifestazione estiva, che si è svolta presso la sede dell'azienda marchigiana. Lanciata da Manito-

woc per il mercato globale, la gru Grove tutto-terreno offre diverse innovazioni uniche e capacità ai vertici della categoria: Grove GMK5250L da 250 t ha la più alta portata di carico di qualsiasi altra gru a cinque assi, offre manovrabilità e comfort di guida ai vertici della categoria e, grazie alla presenza della turbo frizione Voith VIAB con rallentatore integrato, è la prima gru mobile mai fornita con questo tipo di sistema. La presenza della turbo frizione Voith VIAB elimina sia il surriscaldamento del liquido



A fare gli onori di casa l'ingegner Giuseppe Milazzo

SPAVENTOSA POTENZA FRENANTE IN UN PICCOLO OGGETTO

A fare gli onori di casa all'evento di San Benedetto del Tronto l'ingegner Giuseppe Milazzo, nel novembre 1982 fondatore di FIMI con Adriano Filesi e oggi Presidente del Cda e Direttore Generale della Concessionaria, per l'occasione affiancato da Pino Trevisani, agente della società sin dal 2000, profondo conoscitore del mondo dei veicoli industriali, nel quale opera dal 1984 con estrema dinamicità. Una storia pervasa dalle intuizioni quella di FIMI Spa, nata per opera di due manager che si occupavano di autogru e macchine per movimento terra. "Ci siamo ritrovati - spiega l'ingegner Milazzo - con un comune obiettivo: investire in un nuovo settore. Abbiamo pensato al sollevamento spinti dalle richieste dei professionisti. Nel giro di qualche mese eravamo operativi come Concessionaria Cerioli e a fine 1983 eravamo Concessionaria MAN".

È solo l'inizio di un'avventura che vedrà FIMI trovare sempre nuove strade e spalancare porte inaspettate: nel 1993 FIMI diventa Concessionaria diretta della gamma Grove, marchio di autogru del Gruppo Manitowoc; nel 2000 viene abbandonato il settore del movimento terra e il focus è sempre più spostato sul trasporto e sollevamento, con una gamma sempre più ampia di autogru e piattaforme aeree. Nel 2003 l'incontro con Volvo Trucks e, qualche anno dopo, nel 2006, con Voith, di cui FIMI diventa officina d'appoggio e per installazioni in retrofit, con personale formato

direttamente dal produttore tedesco. "I veicoli Volvo - spiega l'ingegner Milazzo - montano Voith come freno idraulico e questo ha aumentato il nostro interesse verso i prodotti Voith. Oggi, il 70 per cento dei veicoli venduti da FIMI sono equipaggiati con sistemi frenanti Voith e, con il lancio della frizione VIAB, da meno di due anni abbiamo Voith anche sulle autogru, con grande soddisfazione dei clienti: VIAB s'inserisce in un mercato in cui lo spunto è essenziale, considerata la portata. La gru esposta in occasione dell'evento ha un peso di 60 t: ebbene, in un oggetto di piccole dimensioni quale la frizione VIAB passano 700 cv di potenza frenante, che garantiscono un utilizzo più sicuro e flessibile della macchina". Mercato di nicchia che in Italia vale oggi qualche decina di unità - ma prima della crisi è arrivato a sfiorare i 150 pezzi - quello delle autogru si rivolge a professionisti che chiedono ai mezzi il massimo rendimento e una marcia sempre adeguata alle diverse condizioni di carico e di pendenza. La frizione Voith VIAB con Turbo Retarder convince per massima dinamicità e elevata resistenza all'usura. Ad esempio, il tempo di svuotamento dell'olio decisamente più breve permesso dalla frizione con Turbo Retarder comporta un innesto in sequenza più veloce degli ingranaggi e una maggiore accelerazione. Il rapido sviluppo della coppia impedisce inoltre l'involontario arretramento del veicolo durante le partenze in salita.



refrigerante sia l'usura della frizione, consentendo partenze e frenate prive di usura. Contribuisce inoltre al risparmio di carburante, stimato in circa il 30 per cento rispetto al modello precedente GMK5220.

La denominazione "L" nella GMK5250L indica che la macchina è dotata di un braccio molto lungo; in questo caso il braccio principale ha un'impressionante lunghezza di 70 m, cui va abbinata anche la Megaform di Grove, per massima resistenza e stabilità. Con la sua lunghezza, il braccio della GMK5250L raggiunge, sia in verticale sia in orizzontale, distanze maggiori di qualsiasi altra gru della sua classe, consentendo all'utilizzatore di operare su una più ampia gamma di siti lavorativi.

GMK5250L è alimentata da un singolo motore, concettualmente introdotto da Grove già dal

suo grande successo commerciale, la Grove GMK6400. Sul modello GMK5250L il motore è un Tier 4 Final Euro 4 Mercedes-Benz OM471LA, diesel a sei cilindri con 390 kW (520 cv) di potenza e una coppia massima di 2.460 Nm.

Il motore aziona sia il veicolo sia la sovrastruttura e, sulla GMK5250L, la trasmissione del moto è affidata a un semplice e affidabile rinvio angolare. Un singolo motore determina minore consumo di carburante durante il funzionamento, peso complessivo ridotto e minore manutenzione, vale a dire maggiore economicità d'esercizio.

Numerosi i professionisti che hanno approfittato dell'evento di San Benedetto del Tronto per mettere alla prova su strada la nuova gru e le sue performance di spunto e ripartenza in salita, oltre che di frenatura: oltre alla notevole

potenza frenante, l'esclusiva frizione Voith permette una partenza allo spunto preciso ed esente da usura, nonché manovre a bassissime velocità, doti di grande importanza per molte situazioni d'impiego di un veicolo da cantiere. Quando si preme l'acceleratore, un sistema ad aria compressa pompa l'olio nella frizione con Turbo Retarder, realizzando così l'accoppiamento dinamico tra motore e albero di entrata del cambio. Il vantaggio di questo sistema di trasmissione è un accoppiamento dinamico più rapido, più morbido e non soggetto a usura in condizioni di slittamento elevato con la coppia del motore al massimo. La portata d'olio viene regolata in modo tale che il conducente possa adeguare la trasmissione della coppia alla situazione di marcia e alla potenza richiesta per la specifica condizione di lavoro.



L'ingegner **Giuseppe Milazzo** (a destra), Presidente del Cda e Direttore generale della **FIMI** Spa, con **Pino Trevisani**, dal 2000 agente della Concessionaria.

MASSIME PRESTAZIONI MINIMI CONSUMI

Grazie alla sua dimensione compatta, al suo peso ridotto ed al basso consumo di carburante, il motore PACCAR MX-11 sei cilindri 10.8 litri è ideale per la distribuzione e anche per gli impieghi più gravosi. Molti operatori del settore hanno già scelto questo motore, i risultati dei test con la stampa e con i clienti sono sorprendenti. Per informazioni chiama il numero verde ☎ 800-911452 rivolgiti al Concessionario DAF più vicino o visita il nostro sito www.daftrucks.it



DRIVEN BY QUALITY

TRUCKS | PARTS | FINANCE

WWW.DAFTRUCKS.IT

DAF

A PACCAR COMPANY

SFIDA SEMPRE PIÙ AVVINCENTE NEL SETTORE DEI SEMIRIMORCHI

I nuovi alfieri di Kögel

FORTE DELLA LEADERSHIP NEI CENTINATI, IL PRODUTTORE DI BURTENBACH RINNOVA TUTTE LE GAMME CON PRODOTTI SVILUPPATI COMPLETAMENTE EX NOVO. IL NUMERO UNO ULRICH HUMBAUR, CHE HA ACQUISITO L'AZIENDA NEL 2010 E OGGI GUIDA UN ESERCITO DI OLTRE 1.500 DIPENDENTI, È A DIR POCO ENTUSIASTA: "IL NOSTRO TEAM DI SVILUPPO HA FATTO UN LAVORO ECCELLENTE: CONTINUEREMO A CRESCERE IN PRODUZIONE, FATTURATO E QUOTE DI MERCATO". AL SUO FIANCO MASSIMO DODONI, SALES MANAGER EUROPE: "DOPO I RISULTATI OTTENUTI NELL'EST EUROPA, SIAMO PRONTI A OCCUPARE LE POSIZIONI CHE MERITIAMO ANCHE IN ITALIA, GERMANIA, FRANCIA, SPAGNA E BENELUX".

MATTEO GALIMBERTI
BURTENBACH

Giunti a Burtenbach, l'autostrada che da Leipzig attraversa il land della Baviera in direzione di Dusseldorf è bloccata da veicoli e agenti di sicurezza. Lungo il ciglio di uno dei rivoli della Nau, uno dopo l'altro i nuovi semirimorchi della gamma Kögel fanno bella mostra di sé, accanto a quelli a marchio Humbaaur. A bordo, da una parte la produzione di assali, dall'altra la dimostrazione pratica delle novità del produttore tedesco: il rimorchio a doppia codifica ferroviaria, l'attrezzatura RoRo, il rimorchio ad asse centrale per il traffico intermodale e il rimorchio allungato che taglia i costi del carburante. Un vero e proprio "showroom" all'aperto per dimostrare l'avvio di una nuova, potente offensiva da parte del produttore di Burtenbach, che al Salone IAA presenta una gamma rinnovata e una serie di soluzioni e innovazioni frutto del team di Ricerca & Sviluppo. A presentarli in anteprima è un entusiasta Ulrich Humbaaur, proprietario delle aziende Kögel - che ha acquisito nel 2010 - e Humbaaur che, insieme, compongono un esercito di oltre 1.500 dipendenti, per una produzione complessiva di 60mila rimorchi l'anno e un fatturato totale che quest'anno raggiungerà quota 450 milioni di euro. Sette i siti produttivi: l'headquarter Humbaaur a Gersthfen, il sito di Niedercunnersdorf per i carrelli a marchio Polynova e la produzione Kögel che, oltre al sito di Burtenbach, dove ha sede l'headquarter, si basa sulle fabbriche di Duingen e Neu Ulm in Germania, Chocen in Repubblica Ceca e Mosca. "La nostra specializzazione e il nostro successo - afferma Ulrich Humbaaur - sono tutti nel focus del rimorchio e del semirimorchio, con una gamma che parte da 750



Ulrich Humbaaur, proprietario delle aziende Kögel

kg per arrivare a 50mila kg. Oggi portiamo sul mercato sviluppi innovativi mai visti prima. In particolare il nuovo Light Plus, del quale abbiamo ulteriormente migliorato il peso senza ridurre la stabilità, e l'assale Kögel, che dopo la prototipazione è oggi in produzione e copre circa il 10 per cento dei volumi dei nostri rimorchi".

Una nuova offensiva che arriva in un momento particolarmente favorevole per Kögel ma anche per il mercato europeo nel suo complesso. "La distribuzione delle merci su gomma - spiega Ulrich Humbaaur - sta fortemente crescendo: la tecnologia sta spingendo la domanda di beni che i richiedenti vogliono subito. Questo genera la richiesta di un trasporto nel quale fattori essenziali sono capacità di carico e flessibilità. Sotto il profilo degli ordini, questo è un anno record per

Kögel: nei primi sei mesi abbiamo venduto già oltre 7mila unità. Vuol dire che siamo sulla strada giusta. Gli ordini arrivano soprattutto dai paesi europei più vicini: Italia, Francia, Spagna e Portogallo, paesi nei quali Kögel sta riorganizzando la sua Rete vendita oltre a quella di assistenza e post vendita".

Risultati in molti casi superiori alle aspettative per Massimo Dodoni, dal 1° gennaio di quest'anno Sales Manager Europe. "In media - spiega Dodoni - stiamo crescendo dell'15 per cento in tutta Europa, con un trend molto importante in Spagna, Italia ed Est Europa. Un segno dell'evoluzione del mercato: molte aziende di trasporto che durante la crisi economica sono rimaste ferme, oggi stanno investendo sulla flotta per poter agganciare la ripresa in atto con un parco efficiente e moderno: il lavo-

ro è aumentato e occorrono veicoli redditizi per riprendere il business. Questo porta a un'espansione del mercato che, nel 2017-2018, potrebbe portare a una fase naturale di assestamento".

In questa fase di espansione quali sono le principali, nuove richieste del mercato? "In questo momento - risponde Massimo Dodoni - c'è una forte richiesta di veicoli leggeri: la nuova gamma Kögel Light Plus intende rispondere proprio a queste esigenze. Così come tutte le soluzioni sviluppate per favorire l'intermodalità: nei terminal e negli hub occorre sempre più connettività e Kögel propone soluzioni uniche nel settore. Altro focus è la flessibilità: le aziende di trasporto devono oggi rispondere a un business che si è molto diversificato e al costruttore chiedono veicoli sempre più flessibili. Il focus di Kögel in questo caso è

ASSOLUTA NOVITÀ SUL MERCATO: RIMORCHIO SENZA SPONDE A DOPPIA CODIFICA FERROVIARIA

IL SEMIRIMORCHIO ALLUNGATO EURO TRAILER TORNA SOTTO I RIFLETTORI

Uno dei focus della nuova gamma Kögel è la flessibilità. Da qui nasce il nuovo rimorchio a doppia codifica ferroviaria: il camion deve passare dal San Gottardo e occorre un'altezza complessiva inferiore? Il rimorchio flessibile di Kögel può essere configurato con due altezze diverse (ad esempio 3,85 e 4 m) e può fronteggiare eventuali limitazioni senza perdere in altezza interna. "Si tratta - spiega Massimo Dodoni, Sales Manager Europe - di un prodotto molto interessante per il cliente finale e Kögel è il primo produttore a presentare sul mercato un rimorchio a doppia codifica senza sponde, che risponde alle esigenze del mercato".

Altra risposta al mercato il concetto innovativo dell'Euro Trailer, il "rimorchio allungato" inventato da Kögel, che propone già da dieci anni un semirimorchio di 1,3 m in diver-

se varianti di carrozzeria e, a livello europeo, impiega già circa mille Euro Trailer.

Il vantaggio dell'Euro Trailer è che, con i suoi 17,8 metri, è più corto di un autotreno articolato da 18,75 metri, ha un volume fino a 10 mc maggiore ed è quindi particolarmente redditizio e rispettoso dell'ambiente. Per il carico a due piani è possibile trasportare fino a otto pallet in più, a tutto vantaggio di minor consumo di carburante per pallet trasportato. La riduzione del 10 per cento delle emissioni di CO2 a parità di consumo di carburante rispetto a un semirimorchio standard è stata attestata dall'Università della Renania-Westfalia di Aquisgrana.

"Il semirimorchio allungato - precisa Thomas Eschey, Direttore Generale Produzione e Tecnologia di Kögel (nella foto) - è una soluzione perfetta per gestire volumi di trasporto

che in futuro cresceranno ulteriormente. Poiché l'Euro Trailer è più corto di un autotreno articolato standard, ciò si ripercuote positivamente sulla sicurezza del traffico e sulle infrastrutture esistenti, come ad esempio i parcheggi. Kögel Euro Trailer riduce i costi di trasporto, fa risparmiare carburante, riduce le emissioni e aumenta l'efficienza delle spedizioni. Attendiamo solo la decisione dei governi europei dopodiché siamo già in grado di consegnare i veicoli. In tutta Europa aumenta la richiesta di veicoli allungati da parte di aziende di trasporto, grandi settori industriali, ad esempio nel settore chimico. In Europa associazioni di logistica, esponenti politici di diversi orientamenti e addirittura automobile club vedono nel semirimorchio allungato un progetto molto promettente per l'efficienza del trasporto merci di domani".



Arriva KTA, l'assale intelligente con la doppia sospensione

SWAP MEGA AMPLIA LA FAMIGLIA DI CASSE MOBILI

Alla IAA del 2014 Kögel ha presentato un prototipo di assale: sulla base dei feedback ricevuti ha avviato il processo di sviluppo e all'edizione di quest'anno presenta KTA, il suo nuovo assale per rimorchi nella versione di serie, caratterizzato da un sistema a telaio integrato che in futuro sarà la "spina dorsale" dei veicoli Kögel.

Perfettamente coordinato con i rimorchi di cui condivide la piattaforma produttiva di Burtenbach, ne migliora le caratteristiche di guida. Questo rende i rimorchi Kögel in grado di sopportare carichi maggiori, ma non solo: grazie all'arte ingegneristica profusa nell'asse, sono anche più durevoli.

"Il nuovo assale - spiega Massimo Dodoni, Sales Manager

Europe - soddisfa perfettamente la principale esigenza dei clienti Kögel, vale a dire una facilità di manutenzione ottimale. E di conseguenza anche una maggiore efficienza economica".

Al Salone di quest'anno Kögel non ha affatto trascurato un altro dei suoi punti forza: la famiglia di casse mobili, ampliata con l'introduzione di Swap Mega, cassa mobile C782 con telone posteriore, con altezza interna libera di tre metri e peso ridotto di 2.420 kg nella dotazione base.

Grazie alla centina terminale ripartita, con il portale telonato aperto il tetto può essere sollevato a 3.300 mm. Questo rende possibile un facile carico e scarico di merci alte 3mila mm anche dal retro



l'equilibrio: prestazioni in termini di peso senza incidere su telaio e sospensioni".

Com'è costituita oggi la presenza Kögel in Italia? "In Italia - illustra il Sales Manager Europe - Kögel è presente con un Direttore Commerciale, quattro agenti diretti e due Concessionarie, una nel Nord Ovest (EV Industrial ndr) e una per Sicilia e Calabria (Mavi ndr). Un back office

gestisce la parte amministrativa e di fatturazione (leasing, assistenza ecc) e, vista la quantità di veicoli Kögel circolanti, entro l'anno andremo a rafforzare quest'ultimo aspetto con l'inserimento di un Responsabile Post Vendita, che avrà l'incarico di occuparsi anche delle grandi flotte, che quando operano su rotte internazionali spesso necessitano di veicoli molto



Prosegue l'offensiva di Kögel sui mercati internazionali. A sinistra, Massimo Dodoni, Sales Manager Europe.

complessi".

Veniamo alle ultime novità: qual è oggi il prodotto di punta del ventaglio Kögel? "Essendo leader nei centinati - risponde Massimo Dodoni -

il Flexi-Use continua a fare la parte del leone ed è sempre molto richiesto dalla clientela, in presenza o meno d'incentivi governativi. Oggi accanto a questo proponiamo, in assoluta esclusiva, il rimorchio a doppia codifica ferroviaria, da due mesi siamo presenti con un veicolo ad assale autosterzante (Kögel Poolferro ndr), per rispondere alla specifica esigenza del mercato italiano. Ci vorrà tempo ma sono certo che il marchio Kögel sarà presto conosciuto anche nel trasporto refrigerato".

Qual è oggi la forza di Kögel? Quali le "armi" con cui conduce la sua offensiva rispetto ai competitor italiani e stranieri? "Siamo un produttore in Europa - afferma Massimo Dodoni - e come tale presente in ogni singolo paese: oggi le aziende di trasporto viaggiano ovunque e questo è un aspetto essenziale. Abbiamo una massa critica

minima di produzione e questo ci consente vantaggi con i fornitori: il risultato è un prodotto di qualità, che si propone a un prezzo competitivo e tutto sommato semplice da usare. Ci caratterizza quella che io chiamo personalizzazione strutturata: offriamo prodotti adeguati, modulari sul piano degli optional, con soluzioni sviluppate su richiesta dei clienti che, spesso, entrano poi a far parte della gamma di optional disponibili. Infine, il nostro punto di forza è la massima disponibilità per il cliente: spesso il trasportatore lavora h 24 e sette giorni su sette; il costruttore deve esserci sempre, per rispondere alle sue necessità. Il nostro rapporto con il cliente si basa su una domanda semplice ma che ho imparato a tenere sempre a mente: se fossi al suo posto, quali sarebbero le mie richieste?".

Quali sono gli obiettivi di

Massimo Dodoni nel suo nuovo ruolo? "Kögel - afferma in conclusione il manager del produttore di Burtenbach - gode di una presenza molto forte nell'est Europa. In questi ultimi anni ha rivolto la sua attenzione alle richieste dei clienti dell'Europa Occidentale: Germania, Italia, Benelux ma anche Francia e Spagna oggi sono per noi territori conosciuti dal punto di vista delle esigenze professionali. Abbiamo gli strumenti e le capacità di sviluppo per crescere ovunque in questi Paesi. Lo faremo con una struttura adeguata a ciascuna realtà nazionale, laddove occorre con un Direttore Commerciale. In Francia entro fine anno avremo una struttura completa con una Rete di Concessionarie, in Spagna siamo già ben organizzati e stanno arrivando i primi riscontri dalle grandi flotte. Abbiamo le carte in regola per affermarci ovunque".



PER L'INTERMODALE LA SOLUZIONE È COMBI AD ASSE CENTRALE

KÖGEL LIGHT DIVENTA PLUS: PIÙ CARICO UTILE E ALTEZZA INTERNA

L'offensiva Kögel nel trasporto intermodale trova la sua nuova ammiraglia nel rimorchio ad assi centrali per casse mobili Combi, che nella dotazione di base ha peso ridotto a partire da 2.950 kg con telaio dalla struttura stabile, peso tecnico totale di 19mila kg e carico di appoggio verticale tecnicamente possibile di mille kg. Di serie è indicato per il trasporto di casse mobili con una lunghezza complessiva fino a 7,82 m e container ISO da 20 piedi. Kögel Combi presenta una vasta possibilità di regolazione del timone da parte del trasportatore in altezza e in lunghezza: il timone con occhione da 50 mm imbullonato è montato da Kögel con una lunghezza di 2.150 mm e un'altezza di accoppiamento di 400 mm, a meno che il cliente non desideri diversamente. Per agevolare il montaggio e ridurre i costi di una sostituzione in caso di danneggiamento, il timone è

imbullonato al telaio in quattro punti. Inoltre, per semplificare l'accoppiamento con un'altra motrice, ad esempio nel caso di una rivendita, il timone può essere variato in altezza e lunghezza. Ad esempio è possibile una lunghezza da 2.150 a 2.350 mm in passi da 50 mm e in altezza da 350 a 450 mm in passi da 10 mm.

Al Salone IAA 2016 Kögel presenta la nuova generazione del Curtainsider Kögel Light che ora diventa Kögel Light plus, completamente sviluppato ex novo con telaio e struttura che consentono ottimizzazione di peso e carico utile. Con peso ridotto a partire da 4.775 kg utilizzando dotazioni individuali e 5.145 kg nella dotazione base, risulta particolarmente economico: il peso tecnico totale è di 39mila kg e il carico tecnico utile sulla ralla è pari a 12mila kg. Il telaio, realizzato in una struttura d'acciaio leggera, ha

un'altezza del collo di 120 mm. Grazie alla riduzione di 60 mm rispetto al modello precedente si ottengono vantaggi in termini di altezza interna utile. Malgrado il minore impiego di materiale, l'uso di pregiati acciai a grana fine garantisce elevata stabilità e durata. Grazie all'ottimizzazione delle traverse del telaio, il carico utile si ripartisce uniformemente sulla superficie del pianale. Nel quadro della riprogettazione, Kögel Light plus è dotato di nuovo profilo laterale esterno, che consente il fissaggio del carico al profilo perforato esterno in acciaio VarioFix, anche con sponde laterali (disponibili in opzione a partire dal secondo trimestre 2017). Le 13 coppie di anelli di fissaggio fornite di serie ora sono disponibili con gancio di presa laterale per una manipolazione più semplice e offrono una forza di trazione di 2.500 kg.

Nella dotazione base la parete an-

teriore, inclusi i piantoni angolari anteriori, i piantoni angolari posteriori e le porte posteriori sono prodotte in alluminio. In opzione le porte sono ordinabili anche con pannello sandwich leggero e molto stabile in materiale duroplastico con riempimento a nido d'ape utilizzato nel settore aeronautico. Per un'ulter-

iore riduzione del peso, le centine del tetto sono disponibili in opzione anche in alluminio. Con il tetto sollevabile disponibile in opzione, i piantoni angolari anteriori e posteriori sono molto più stretti rispetto al passato. Questo consente di ridurre ulteriormente il peso e semplifica il carico e lo scarico laterale.



KÖGEL

Per chi sa cosa vuole...

Passione per
i veicoli commerciali
dal 1934



... Kögel Light^{plus}

- ✓ Telaio e struttura ottimizzati dal punto di vista del peso e del carico utile
- ✓ Più altezza interna grazie al collo del telaio ridotto di 60 millimetri rispetto al modello precedente
- ✓ Ulteriori dotazioni personalizzate per la riduzione del peso

Il vostro partner in Italia

Michele Mastagni

Direttore Commerciale Italia
mobil +39 3312922224
michele.mastagni@koegel.com

HUMBAUR

Competence in Trailers

Humbaur GmbH è
con noi al nostro
stand su IAA.

22.09. – 29.09.2016
sala 27, stand F06

IAA

INTERVISTA A MICHELE MASTAGNI, NEO RESPONSABILE COMMERCIALE KÖGEL

“Pronti a diventare numeri uno”



MAX CAMPANELLA
BURTENBACH

Concentrato, determinato, con le idee chiare e obiettivi altrettanto nitidi. È il profilo di Michele Mastagni, l'uomo che Massimo Dodoni, da quest'anno Sales Director International di Kögel, ha scelto quale suo successore nell'incarico di Responsabile Commerciale Italia: nella riorganizzazione avviata quest'anno dal produttore tedesco di semirimorchi, Dodoni ha la responsabilità diretta su tutti i mercati tranne Germania, Svizzera e Austria; a Mastagni viene affidato il Mercato Italia nonché Slovenia e Malta.

Quello percorso nel settore dei rimorchi da Michele Mastagni è un viaggio che inizia presso uno storico costruttore italiano di semirimorchi per arrivare successivamente presso uno dei principali costruttori esteri di veicoli trainati assumendo la responsabilità dell'area commerciale.

E quando Dodoni in Kögel percorre i gradini di una carriera, che lo vede oggi come manager di punta nell'azienda di Burtenbach, ed è alla ricerca di un Responsabile dotato di una conoscenza globale del settore dei veicoli industriali e del trainato, con caratteristiche di entusiasmo e in grado di condividere e supportare gli strategici obiettivi di crescita, non ha molti dubbi. “Michele Mastagni - spiega Massimo Dodoni - è l'uomo giusto per confermare la nostra leadership nei centinatti e proseguire il lavoro fin qui avviato di maggiore presenza nelle altre aree di prodotto, innanzitutto nei frigoriferi. Quest'anno sono in arrivo importanti novità che consentiranno a Kögel di proporre sul mercato una gamma per ogni esigenza professionale, che occorre far conoscere e apprezzare per continuare a crescere”.

Il neo Responsabile Vendite Italia ha le idee chiare nel dipingere l'attuale scenario del settore del trainato e su come Kögel intende rafforzare la sua presenza nei mercati che gli

Chi è

Classe 1971, originario di La Spezia, Michele Mastagni inizia la sua carriera con uno stage formativo. Dopo aver percorso i primi anni di lavoro presso uno storico costruttore italiano, occupandosi di IT, Acquisti, Qualità e Sicurezza, e dopo una parentesi da consulente esterno, dal 2006 in poi matura un'esperienza di lunga data nelle vendite di veicoli industriali e nel settore del trasporto merci. Dallo scorso maggio assume il ruolo di Responsabile Vendite Italia, Slovenia e Malta in Kögel.

sono stati affidati. “Nel 2015 se consideriamo il settore complessivo del trainato - illustra Michele Mastagni - su un mercato complessivo di 10.600 unità immatricolate, Kögel ha consuntivato 1.208 unità con una quota dell'11,4 per cento. Nel 2016 il mercato è cresciuto ancora, anche se il dato dei primi mesi è da leggersi tenendo conto degli incentivi governativi: a ogni modo il trend è positivo, anche se le grandi flotte aspettano il momento giusto per investire il dinamismo è sotto gli occhi di tutti. Nei primi cinque mesi il mercato è cresciuto del 34 per cento a 6.271 unità: Kögel registra 849 unità e una crescita del 28,8 per cento che equivale più o meno a quella del mercato.

Quali le armi a disposizione per questa nuova offensiva? “Innanzitutto - risponde Michele Mastagni - la qualità del prodotto e servizio: Kögel è un riferimento per capacità di personalizzazione e massima attenzione alla qualità della produzione, con un impianto di verniciatura che rappresenta un autentico fiore all'occhiello. Quest'anno presenteremo importanti novità di prodotto e novità tecnologiche, che stiamo studiando in collaborazione con

MICHELE MASTAGNI È L'UOMO CHE MASSIMO DODONI, QUEST'ANNO PROMOSSO SALES DIRECTOR INTERNATIONAL, HA SCELTO COME SUO SUCCESSORE PER I MERCATI ITALIA, SLOVENIA E MALTA. MANAGER DETERMINATO PUNTA A RIORGANIZZARE LA PRESENZA DEL PRODUTTORE TEDESCO DI SEMIRIMORCHI CON MASSIMA ATTENZIONE A VENDITA E POST VENDITA: “ENTRO IL 2017 AVREMO UN RESPONSABILE POST VENDITA E UNA NUOVA SEDE CON VEICOLI ESPOSTI”.

un noto produttore di camion”.

Altro aspetto decisivo per Mastagni è la riorganizzazione della vendita e post vendita. “Entro il 2017 - prosegue il nuovo Direttore Commerciale del produttore tedesco - investiremo nel settore Post Vendita con l'inserimento di nuovo personale, che seguirà tutto ciò che concerne la fase successiva all'acquisto del veicolo: ricambi, conformità, necessità dell'azienda di trasporto ecc. Risponderà direttamente al Responsabile Europa del Post Vendita e sarà al fianco della forza vendita. Oggi disponiamo di una Rete di officine, grazie a un accordo con un noto gruppo specializzato nella distribuzione di ricambi ora i componenti necessari alla riparazione sono disponibili nelle loro filiali, che sono oltre venti. Ovviamente sviluppando anche la gestione delle richieste di assistenza andremo a completare la sfera dei servizi richiesti dalla clientela”.

Quanto alla vendita, oggi Kögel può contare su due Concessionarie - EV Industrial per Piemonte, Liguria, Lombardia ed Emilia e Mavi di Catania per Sicilia e Calabria - e quattro Area Manager, che rispondono tutti a Michele Mastagni, che segue direttamente le flotte. Più che sul piano della riorganizzazione, il nuovo Direttore Commerciale punta ad ampliare il target di questa Rete vendita. “Se analizziamo il volume delle vendite di Kögel nel 2015 - precisa Mastagni - un gran numero di veicoli consegnati sono centinatti, che rappresentano tuttora il nostro core business e la nostra forza: ma Kögel vanta una gamma ampia, con prodotti di tutto rispetto in grado di soddisfare anche altre e più specifiche esigenze. Penso alla gamma frigo, rinnovata l'anno scorso, penso ai portacontainer, altra linea finora meno considerata dallo staff commerciale Kögel. Ebbene, aumentare le vendite passa anche dal far conoscere l'intero ventaglio di prodotti”.

Novità nel 2017 anche per la sede italiana di Kögel.

SELENIA

Un cuore che batte da un quarto di secolo

MATTEO GALIMBERTI
TORINO

“Heartbeats”, battiti di cuore, recita il manifesto che, al Palazzo della Luce di Torino, ci accoglie in una serata estiva in cui anche il maltempo schiaccia l'occhio a Selenia. È qui, sulla terrazza di uno degli edifici simbolo del capoluogo piemontese, che PETRONAS Lubricants International, divisione della società petrolifera nazionale della Malesia dedicata alla produzione e commercializzazione di lubrificanti, ha scelto di festeggiare i 25 anni dallo sbarco in Europa di Selenia.

Luogo scelto tutt'altro che a caso: siamo nel cuore di Torino, la città di FCA (Fiat Corporation Automobiles), che raccomanda Selenia (oggi PETRONAS Selenia) come lubrificante in primo equipaggiamento e after-market per tutte le sue gamme. Selenia è una gamma di lubrificanti per veicoli formulata specificamente per i motori del Gruppo FCA, ivi compresi quelli che equipaggiano i veicoli professionali a marchio Fiat Professional.

A pochi passi da Torino, esattamente a Villastellone, è ubicato l'headquarter di PETRONAS Lubricants International, e lì, a fine 2017, aprirà i battenti il nuovo Centro Ricerca & Sviluppo, frutto di un investimento di qualcosa come



60 milioni di euro. “Vogliamo - ha dichiarato Alessandro Orsini, Regional Head of Europe di PETRONAS Lubricants International - continuare a essere vicini a FCA: lo siamo stati finora e lo saremo se possibile ancora di più nel prossimo futuro”.

Dal 2008 Selenia è brand di PETRONAS, che quell'anno ha deciso di avviare il suo business europeo nel settore dei lubrificanti e ha scelto, per il lancio della sua offensiva, l'acquisizione di FL (sigla che stava FLUID & LUBRICANTS ma che rimandava a Fiat Lubrificanti) Selenia, azienda che ai tempi era già

consolidata nel settore e con una forte impronta europea. Concepito già alla fine degli Anni Ottanta, il brand Selenia ha rapidamente conquistato una posizione predominante in Europa per poi subito dopo imporsi a livello europeo

mercato presentandosi come prodotto innovativo: è già raccomandato a libretto e, da quel momento, la gamma comincia a crescere e svilupparsi per rispondere alle esigenze e aspettative del mercato. Le crescenti preoccupazioni per l'am-

e professionali. “Sono molto orgoglioso - ha dichiarato sul palco Alessandro Orsini - di poter festeggiare questo importante traguardo per la nostra azienda. PETRONAS Selenia è un nostro brand globale, con una forte eredità e ancora oggi rappresenta l'unico lubrificante scelto da FCA. Da più di 25 anni batte nel cuore dei motori FCA: è la loro linfa vitale sin dal loro riempimento ma anche nel post vendita. Le attività congiunte condotte sulla piattaforma tecnologica si sono tradotte nello sviluppo di prodotti all'avanguardia che superano i più severi requisiti del nostro partner. PETRONAS Lubricants con il suo Centro Ricerca & Sviluppo, che è uno dei più avanzati al mondo, costituisce per FCA l'unico polo tecnologico disponibile nel campo dei lubrificanti, fatto che rende la nostra gamma di prodotto unica in virtù del riconoscimento ottenuto dal Contractual Technical Reference: esclusiva approvazione che ne certifica l'omologazione da parte di FCA e ne approva l'utilizzo, nonché il superamento di test molto severi. Si tratta di un valore aggiunto di cui andiamo molto fieri e che ci differenzia in modo

sostanziale dai competitor”.

Nei laboratori, sui banchi prova del Centro Ricerca & Sviluppo a livello mondiale di Villastellone, PETRONAS Lubricants International sviluppa, in stretta collaborazione con il Powertrain Engineering di FCA, differenti formulazioni e gradazioni viscosimetriche per motori a benzina e diesel, aspirati e turbocompressi. “La tecnologia - ha aggiunto Alessandro Orsini - è la nostra chiave di differenziazione e lo dimostriamo tutti i giorni sviluppando prodotti che consentono l'incremento della fuel economy attraverso il miglioramento dell'efficienza del motore e la riduzione degli attriti, caratteristiche che permettono di ottenere bassissime emissioni di CO2. In questi 25 anni abbiamo dedicato gran parte della ricerca ad affinare e incrementare ulteriormente il nostro vantaggio tecnologico in collaborazione con il Gruppo FCA. Siamo fieri di questa partnership e ci auguriamo rappresenti un punto di riferimento per il futuro. Il nostro desiderio è che PETRONAS Selenia continui a battere nel cuore dei motori FCA, conquistando sempre più i cuori di chi guida veicoli Fiat in tutta Europa”.



Il Palazzo della Luce di Torino, cuore dell'evento Selenia.



come unico olio raccomandato per le motorizzazioni della Casa costruttrice italiana e unico lubrificante in grado di soddisfare le esigenze dei motori di nuova generazione di tutti i suoi marchi, tra i quali Fiat Professional.

Con l'arrivo sul mercato europeo nel 1991, Selenia diventa presto leader di

biente hanno fatto sì che in quegli anni la richiesta si spostasse sempre più verso oli motore tecnologicamente avanzati, completamente sintetici, in grado di offrire maggior chilometraggio con minori emissioni: Selenia è stata la risposta per soddisfare sia la Casa costruttrice sia le principali esigenze dei clienti, privati

TESTIMONIAL DELLA SERATA IL PILOTA DUE VOLTE SUL GRADINO PIÙ ALTO DEL PODIO

OSPITE D'ONORE IL CAMPIONE MONDIALE DI RALLY MIKI BIASION

Tra gli ospiti presenti al 25esimo anniversario, posto d'onore per Miki Biasion, ex pilota di rally italiano e di rally raid, due volte campione del mondo rally, nel 1988 e nel 1989.

Nel 1997 inizia la sua nuova carriera di pilota di camion nei rally raid: ben lo ricordiamo al volante dell'Iveco Eurocargo al Master Rally Europa-Asia-Russia che conclude in seconda posizione. Nel biennio seguente sempre su Eurocargo partecipa alla Coppa del Mondo Tout Terrain GTC Truck conqui-

stando tre vittorie, la classifica nel 1998 e quattro successi e nuovamente la classifica nel 1999. Nel 2002 entra nella squadra ufficiale Mitsubishi e, pilotando una Pajero, si classifica terzo al Rally di Tunisia. L'anno dopo si piazza secondo al Rally di Tunisia e secondo alla Parigi-Dakar. Nel 2006 ha partecipato alla Lisbona-Dakar alla guida di una Fiat Panda Cross; alla Dakar ha poi preso parte anche alle edizioni del 2008 e del 2009. Il 21 ottobre 2011 vince il Rally del Marocco su camion Iveco; a completare l'equi-



paggio con il pilota di Bassano del Grappa c'erano gli esperti Giorgio Albiero e Livio Diamante.

L'anno seguente partecipa nuovamente al Rally Dakar su camion Iveco, vincendo tre tappe e concludendo la gara al sesto posto. Con l'edizione del 2013, Biasion ha raggiunto il traguardo delle dieci partecipazioni al Rally Dakar, tre nella categoria auto e sette nei camion, divenendo un'autentica icona del team PETRONAS DE ROOY IVECO. “Un lubrificante destinato a veicoli professionali - spiega Miki

Biasion, classe 1958 - deve avere come obiettivo il miglioramento dell'efficienza e la durabilità dei mezzi. Nel caso della Dakar, un lubrificante deve invece avere altre funzioni, che sono quelle del massimo supporto nelle riprese e in fase di accelerazioni brusche, che sono tipiche dei percorsi da rally. Da questo punto di vista PETRONAS si è rivelato partner affidabile e di riferimento, garantendo la sicurezza di un aiuto al motore nel dare prestazioni quando necessario con soddisfazione per chi guida”.

FEDERAL MOGUL

Futuro a portata di mano

LINO SINARI
CHIVASSO

La lunga crisi economica che ci lasciamo alle spalle ha cambiato, spesso in modo radicale, abitudini e necessità un po' ovunque nei settori. In quello del trasporto pesante, se prima della crisi alcune variabili passavano in secondo piano, a tutto vantaggio delle performance e del piacere di guida, oggi assumono sempre maggiore valenza indicatori quali efficienza nei consumi (di carburante ma anche di lubrificante), comfort nei lunghi viaggi e scelta di veicoli in grado di manifestare sul campo doti di affidabilità e durabilità: il camion deve sempre più dimostrarsi valido compagno di lavoro e il suo motore sopportare carichi termici e meccanici sempre più elevati, assicurando lunga vita operativa nonostante pressioni e temperature di combustione estreme. A tutte queste variabili sono chiamati a rispondere coloro che sviluppano i motori del futuro, ai quali come partner di riferimento Federal-Mogul si propone come fornitore globale.

Fondata a Detroit nel 1899, Federal-Mogul ha il suo headquarter centrale a Southfield, nel Michigan. Impiega nel mondo oltre 53mila dipendenti operando con due divisioni indipendenti: Federal-Mogul Powertrain progetta e realizza componenti di primo equipaggiamento per i propulsori delle vetture, dei veicoli commerciali e per applicazioni industriali; Federal Mogul Motorparts commercializza, attraverso la sua Rete distributiva, un ampio ventaglio di prodotti per l'aftermarket di brand di livello mondiale (ad esempio Ferodo, Jurid e Wagner per i freni e Champion per candele, spazzole tergicristallo e filtri), fornendo anche alcuni componenti di primo equipaggiamento.

A coordinare tutte le ingegnerie delle diverse unità di business della Divisione Powertrain è un manager italiano: l'ingegner Gian Maria Olivetti, dopo le prime tappe di una carriera in Iveco e FPT (Fiat Powertrain Technology)



Gian Maria Olivetti, Vice President & Chief Technology Officer di Federal-Mogul

tutta dedicata allo sviluppo dei motori e che l'ha visto occuparsi un po' di tutti i siti produttivi sparsi nel mondo (dall'Europa alla Cina, dagli Usa all'India), oggi da Vice President & Chief Technology Officer mette a disposizione della multinazionale statunitense tutta la sua competenza e una straordinaria passione per la componentistica dei motori. "Federal Mogul - illustra l'ingegner Olivetti - è presente sostanzialmente ovunque nel mondo, come produttore globale e con Centri di Ricerca & Sviluppo in Germania, Usa ma anche Cina, India. Il focus della Divisione Powertrain è il primo equipaggiamento e siamo fornitori di tutti i principali costruttori di tutte le gamme, dalle vetture ai veicoli pesanti: siamo molto presenti nel segmento heavy-duty ma forniamo componenti

anche per costruttori di motori industriali di grosse dimensioni, come quelli marini, il cui alesaggio arriva a sfiorare il metro di diametro".

Con un fatturato 2015 chiuso a circa 4,4 miliardi di dollari (7,4 miliardi di dollari il fatturato complessivo della multinazionale americana) e 37mila dipendenti, Federal-Mogul Powertrain oggi si consolida come uno dei principali fornitori di componentistica motori. Nel mondo sono più di 90 i siti produttivi, tre dei quali in Italia: lo stabilimento di Chivasso produce guarnizioni, quello di Courgné cuscini, a Carpi bobine d'iniezione. Accanto a questi la Divisione Motorparts è presente con tre siti: a Mondovì per la produzione di pastiglie freno per primo equipaggiamento e aftermarket; a Druento per tergicristalli; a Verona è ubicata la divisione ricambi con il Centro di distribuzione e logistica.

Una realtà molto vasta, che trova il suo "fil rouge" nella continua ricerca e nell'alto livello tecnologico, elementi che distinguono Federal-Mogul sul mercato. "Il nostro punto di forza - spiega l'ingegner Olivetti - è una gamma molto ampia di prodotti e una presenza globale, con piattaforme produttive in grado di soddisfare la domanda dei costruttori in ogni parte del mondo e sulla base delle specifiche esigenze. La nostra strategia è basata su tecnologia e innovazione. Federal-Mogul è considerato un riferimento per ogni tipo di esigenza, ma per noi è fondamentale la capacità di sviluppare prodotti ad alto contenuto tecnologico. Il punto di partenza è comprendere e anticipare quelle che saranno le future esigenze dei costruttori e avere già disponibili in anticipo i componenti innovativi, che costituiranno il cuore del fu-

CONSOLIDANDO LA TRADIZIONE DI AZIENDA CHE "PREVEDE" LE ESIGENZE DEL MONDO DEL TRASPORTO, LA DIVISIONE POWERTRAIN DELLA MULTINAZIONALE AMERICANA RAFFORZA IL SUO FOCUS SUI PRODOTTI A ELEVATO CONTENUTO TECNOLOGICO. PRESENTE IN ITALIA CON TRE SITI PRODUTTIVI, NELLO STABILIMENTO DI CHIVASSO INCONTRIAMO L'INGEGNER GIAN MARIA OLIVETTI, MANAGER DI LUNGA ESPERIENZA E CON UNA STRAORDINARIA PASSIONE PER LO SVILUPPO DEI MOTORI: NEL SUO RUOLO DI VICE PRESIDENT & CHIEF TECHNOLOGY OFFICER È RESPONSABILE TECNICO DI TUTTE LE INGEGNERIE DELLE DIVERSE UNITÀ DI BUSINESS.

turo motore: le nuove tecnologie per pistoni, segmenti, cuscini, guarnizioni, valvole, sistemi di accensione ecc. devono essere già disponibili nel momento in cui il cliente inizia lo sviluppo di un motore di nuova generazione".

Insomma, Federal-Mogul sta sviluppando, oggi, la componentistica che serve per i motori che arriveranno sul mercato nel 2022. "Anticipare le tecnologie di sviluppo - prosegue il Responsabile tecnico della Divisione Powertrain - è la chiave del successo di Federal-Mogul: sapere oggi quello che occorrerà nel futuro prima che venga richiesto dai costruttori: una sfida che ci vede in campo, ogni giorno, nel contatto con i costruttori, in uno scout continuo con le evoluzioni tecnologiche".

Un contatto diretto che avviene anche con il mercato finale, a opera della Rete vendita. "In ogni Paese - precisa Gian Maria Olivetti - siamo presenti con una Rete capillare di manager esperti nei vari settori di applicazione, che hanno la capacità d'interpretare i trend di sviluppo globali: in questo modo riusciamo ad avere una buona visione di quanto accadrà nei prossimi dieci anni in Italia, in Europa, in Cina, negli Usa, nel mondo". Un cenno alle future esigenze del mondo del trasporto in Europa Occidentale? "Negli ultimi anni - risponde in conclusione l'ingegner Olivetti - il focus si è concentrato sulla riduzione delle emissioni, anche in conseguenza delle stringenti normative come l'Euro VI, e oggi il risultato è che le emissioni sono scese a volte fino al limite della misurabilità. Nel prossimo futuro tornerà a essere centrale la riduzione dei consumi, nello sviluppo dei motori saranno implementate nuove tecnologie che favoriscono l'efficienza".

Tecnologie innovative e rivoluzionarie per pistoni, candele e rivestimento AL SALONE DI HANNOVER OCCHI PUNTATI SU MAGGIOR EFFICIENZA E RESISTENZA

In linea con la sua strategia di continuo sviluppo e ricerca "in anticipo" delle tecnologie del futuro, all'IAA 2016 di Hannover Federal-Mogul Powertrain presenterà, prima a livello globale, una tecnologia rivoluzionaria per il raffreddamento del pistone per motori diesel heavy-duty: la galleria a tenuta stagna EnviroKool garantisce operabilità a temperature più elevate. Tra le altre novità una dedicata ai motori alimentati a gas: una nuova candela che consente strategie di combustione avanzate e maggiore efficienza, grazie alla geometria esclusiva dell'elettrodo della candela "fredda". Sopportare carichi termici e meccanici elevati è la mission del nuovo rivestimento segmenti dei pistoni per i motori pesanti, GDC60, evoluzione del GDC50 caratterizzata da maggiore contenuto di microscopiche particelle di diamante, in modo da ridurre ulteriormente l'usura, presentare minore attrito e maggiore resistenza. In esposizione inoltre la tenuta per alberi rotanti MicroTorq HD a basso attrito, specificamente sviluppata per applicazioni gravose e operazioni in condizioni severe. Infine, per motori on e off-highway Federal-Mogul propone sedi e guide valvola in materiali sinterizzati specificatamente sviluppati per heavy duty che, rispetto ai materiali ottenuti per fusione, assicura maggiore resistenza all'usura e alla corrosione.



UNA CRESCITA ESPONENZIALE FAVORITA DAL MERCATO

QUEST'ANNO LE CONSEGNE DI CASSE ISOTERMICHE SARANNO TRIPLICATE

Per Golo s.r.l. le prospettive per il futuro sono decisamente positive, sull'onda lunga di un successo che, già nel 2015, con 224 veicoli consegnati e un fatturato che ha sfiorato i due milioni di euro (2,5 se si aggiunge l'after market) è lì a dimostrare la ripresa in atto. A luglio 2016 le consegne sono già 144, di cui 28 casse isotermeche. “Nel 2015 - spiega l'ingegner Matteo Golo - abbiamo consegnato 12 casse isotermeche ma abbiamo cominciato solo a settembre. Quest'anno prevediamo di superare le 300 unità, delle quali 60-70 veicoli refrigerati, con un incremento del fatturato nell'ordine del 50 per cento”. Una crescita che viaggia di pari passo con gli investimenti: Golo s.r.l. conta oggi 25 dipendenti e da settembre 2014 è operativa la carrozzeria interna per le riparazioni (cabine ecc.), con sei dipendenti che si dedicano esclusivamente all'isotermico. “Il mercato - aggiunge l'ingegner

Matteo Golo - dimostra una vivacità che da sette-otto anni non si vedeva, complici gli incentivi e l'eliminazione dei rimborsi per le accise sull'Euro 2. Rispetto al passato, stiamo acquisendo una clientela che ha voglia d'investire e che è tutt'altro che improvvisata: sceglie con attenzione gli strumenti con cui operare, consapevole delle sue possibilità ma anche delle occasioni da poter cogliere, ad esempio nel recupero con la detassazione fiscale”.

LAMBERET

L'avamposto del Triveneto

AUTENTICO “BRACCIO ARMATO” DEL NORD EST PER IL LEADER DEGLI ALLESTIMENTI PER TRASPORTO REFRIGERATO, QUELLA DI GOLO S.R.L. È UNA STORIA CHE RISALE AI TEMPI DI AGOSTINO GOLO, CHE ALL’ALBA DEL SECOLO SCORSO RIPARAVA CARRI DI LEGNO TRAINATI DA CAVALLI. FAMIGLIA IMPRENDITORIALE CHE SUL CAMPO HA DIMOSTRATO E DIMOSTRA TUTTORA INDUBBIE DOTI D’INTUIZIONE, ALLA QUARTA GENERAZIONE, RAPPRESENTATA DALL’INGEGNER MATTEO GOLO, SI DEVE LA SVOLTA PIÙ RECENTE: NEL 2015 LA PARTNERSHIP UFFICIALE CON IL CARROZZIERE FRANCESE SPECIALISTA DEI VEICOLI FRIGORIFERI

MAX CAMPANELLA
MALO

In terra vicentina - siamo esattamente nella zona industriale di San Tomio di Malo, nel cuore della provincia di Vicenza - è tutt'altro che raro trovare storie di famiglie imprenditoriali caratterizzate da intuizione, costituite da gente instancabile, che

Fa riferimento ad Agostino Golo, che a quei tempi si occupava della riparazione dei carri bestiame, mezzi di legno trainati da cavalli che consentivano i primi spostamenti della merce. Del tutto inconsapevole, Agostino Golo stava gettando le basi di quella che sarebbe diventata, nei decenni a seguire, un'azienda che, sempre al passo con i tempi,

nenziale, s'iniziano ad assumere i primi dipendenti e si arriva a ingrandire il capannone di 600 mq. Nel corso degli anni successivi, la più volte premiata “Carrozzeria Golo Marco” acquisisce quote di mercato sempre più vaste e importanti e nel 1974 il capannone arriva a un'ampiezza di 1.700 mq con un'unità produttiva di 17 di-

allestimenti e alla riparazione di veicoli industriali. Nel 1991, stimolata dall'aumento dei fatturati e dalla necessità di uno spazio maggiore per costruire allestimenti per veicoli sempre più grandi, la terza generazione, rappresentata da Francesco Golo, trasferisce la Golo s.r.l. in un capannone di 3.500 mq con un piazzale di 10mila mq. Nel

un business da affiancare al trasporto di collette. Si decide quattro anni fa lo sbarco nel settore del trasporto refrigerato. “Nel nostro dna - spiega l'ingegner Matteo Golo - ci viene riconosciuta la capacità di essere al servizio del cliente: non sono parole, ma una realtà che viviamo giorno per giorno. Negli anni della crisi ci siamo guardati intorno per

Golo incrocia Lamberet. “Nel 2013 - prosegue l'ingegner Golo - abbiamo iniziato la collaborazione: la produzione Lamberet è caratterizzata da standard qualitativi molto elevati, elemento che ben si conciliava con la nostra modalità di lavoro. La collaborazione è stata positiva per entrambi e nel settembre 2015 abbiamo ricevuto ufficialmente il mandato Lamberet”. Da quel momento Golo s.r.l. si occupa di vendita e assistenza in Veneto, Trentino Alto Adige e Friuli Venezia Giulia per tutti i prodotti del carrozziere francese leader nel settore del freddo. “La gamma Lamberet - precisa l'ingegner Matteo Golo - copre tutti i mezzi di trasporto, da 1 a 100 mc: casse e rimorchi, furgoni, pianali e telai cabina per i veicoli commerciali leggeri; casse per camion, camion rimorchi, semirimorchi e container mobili per i veicoli industriali. Questo consente di soddisfare la clientela molto diversificata presente nella nostra zona: abbiamo clienti di grosse dimensioni del settore alimentare, con parchi che arrivano a 100-120 veicoli, ma anche molte aziende che operano in conto proprio, soprattutto nella distribuzione delle carni. Serviamo aziende che trasportano direttamente dagli allevamenti, dalle uova alle quaglie. Merce che, attraverso i corrieri, raggiunge la rete della GDO in tutta Italia. Nel Trentino annoveriamo clienti nel trasporto delle mele, a Mestre in quello del pesce, a Treviso nella frutta. Comune a tutta la clientela, l'attenta valutazione della tenuta del fresco e l'attenzione ai consumi”.

Attualmente, il 70 per cento del business di Golo s.r.l. è rappresentato dai volumi della gamma alta, ovvero delle motrici pesanti. Ma nel futuro, complici le sempre maggiori richieste di una logistica dell'ultimo miglio attenta alle emissioni, avranno un ruolo decisamente importante gli allestimenti isotermici per veicoli commerciali. “Li stiamo già proponendo - afferma il titolare della Golo s.r.l. - con ottimo riscontro da parte della clientela: curiamo molto l'assemblaggio, proponendo al professionista soluzioni alternative, in modo che il veicolo corrisponda esattamente a quelle che sono le sue esigenze. Un modus operandi che ci contraddistingue e che vale per tutta la gamma, grazie agli ottimi rapporti che abbiamo con tutte le Case costruttrici. Riceviamo molte richieste per le versioni da 9,6 m di lunghezza e tre assi, per lo più con porte posteriori e accessoristica nella norma. Ma non mancano richieste di porte laterali ed esigenze molto specifiche, che grazie alla collaborazione con i nostri partner riusciamo a esaudire in modo efficace”.



Da sinistra: Paolo Zingone, Sales Manager Cargoplast; Antonello Serafini, Direttore Commerciale Lamberet; e Matteo Golo, titolare Golo s.r.l..

non si arrende mai e per nessun motivo. Eppure quella di Golo è una storia che vale la pena raccontare, se non altro perché rappresenta tutta la positività vicentina applicata al trasporto. E sin dalle origini, quindi partendo da lontano. Esattamente dal 29 giugno 1913, la data più antica ritrovata negli annali della Golo.

rappresenta un riferimento per i trasportatori dell'intero nord est Italia. In un primo momento dedicata alla riparazione di qualsiasi tipo di mezzo dedito al trasporto merci, l'azienda cresce fino al 1959, quando Marco Golo, figlio del fondatore, apre un capannone di 400 mq. Si assiste a una crescita espo-

pendenti. L'incessante evoluzione e le richieste sempre più specifiche dei clienti la spinge a specializzarsi in particolare negli allestimenti per autocarri fino a quando, nel 1986, l'azienda cambia radicalmente e abbandona del tutto il settore delle vetture, iniziando a dedicarsi esclusivamente alla costruzione degli

2006 lo stabilimento viene aumentato ulteriormente di 2mila mq con l'installazione di un impianto di sabbiatura. Timoniere e rappresentante della quarta generazione, l'ingegner Matteo Golo è protagonista di un'ulteriore evoluzione: la sempre più capillare presenza della Grande Distribuzione lo convince a trovare

individuare nuove possibilità di business: la presenza di aziende ben strutturate e di realtà complesse come la GDO che richiedevano un servizio di trasporto a temperatura controllata ci ha convinti a valutare questa possibile alternativa”. Una scelta che premia: i risultati non mancano e, lungo la nuova strada intrapresa,



Così Fabio Telese interpreta

PAOLO ALTIERI
MONZA

È un vulcano di idee e iniziative Fabio Telese. Ovviamente, il paragone è con il Vesuvio, antico gigante che troneggia su Napoli, la città natale dell'Amministratore delegato di VRent, ovvero una solida realtà imprenditoriale italiana che, nel giro di meno di un decennio (è nata infatti nel 2008), è diventata un punto di riferimento di assoluto primo piano nel noleggio a breve, medio e lungo termine di veicoli (pesanti e furgoni) alle aziende operanti nel campo dei servizi urbani ecologici e nella distribuzione leggera. VRent dispone di una flotta di oltre 500 mezzi (con un'età media rigorosamente contenuta a 24 mesi) tra i quali autocompattatori, minicostipatori, satelliti con vasca, spazzatrici stradali. Un'offerta completa di cui Fabio Telese va giustamente fiero: del resto, lui e il suo team lavorano con impegno e passione, giorno dopo giorno, per far crescere il business. E i risultati non mancano. Merito senza dubbio di un leader motivato e preparato, fortemente appassionato del suo lavoro, autorevole e non autoritario, capace quindi di instaurare un clima di fiducia nei suoi collaboratori e nel contempo sfruttare al meglio le qualità espresse da un sano spirito di squadra.

“Sono nato il 18 aprile 1976 a Ponticelli, un famoso quartiere popolare di Napoli - inizia a raccontare Fabio Telese - Mia madre Carmela è originaria di San Giovanni a Teduccio, mio padre Tommaso Francesco Maria di Torre Annunziata. Mio nonno Tommaso possedeva un'officina e



Fabio Telese, Amministratore delegato di **VRent**, una delle società leader nel settore del noleggio di veicoli pesanti per i servizi urbani ecologici e di veicoli commerciali per la distribuzione per l'ultimo miglio. La società napoletana è impegnata in un grande sviluppo del noleggio anche di mezzi per il trasporto merci nazionale e internazionale.

garage a Torre Annunziata, che agli inizi degli anni 40 era molto ricca perché sede dei più importanti pastifici napoletani. Piccola curiosità: mio nonno è stato autista del generale Cadorna e grazie al fatto che era un abilissimo tornitore ha avuto la possibilità di superare indenne i rischi della Seconda Guerra Mondiale. Mio padre faceva il

meccanico e si era trasferito a Portici, alle falde del Vesuvio, la città che mi ha visto crescere. Papà Tommaso aveva un carro attrezzi e una gru con cui svolge l'attività di soccorso stradale negli anni Sessanta e Settanta. Poi, negli anni Ottanta, si dedicò con determinazione nel servizio di raccolta rifiuti. Da qui è partito tutto fino ad arrivare a

dar vita a un'azienda che avrebbe contato ben 1.200 dipendenti”.

Una storia familiare e imprenditoriale ricca e movimentata, di cui Fabio Telese fa tesoro per svolgere al meglio il suo ruolo di imprenditore. “Ho frequentato il liceo scientifico Filippo Silvestri di Portici e poi la facoltà di Economia e Commercio in quella

che oggi è conosciuta come l'Università Parthenope di Napoli. Mio padre è un uomo che si è fatto da sé e di grande intuizione mentre mia madre è stata una donna di grande cultura, che ha influenzato la mia scelta di continuare gli studi fino alla laurea, che ho conseguito nel 2002”. “Il mio primo lavoro? In realtà - rammenta sorridendo Telese - avevo 14 anni quando vendevo fumetti usati di Topolino su una bancarella per strada: se non ottenevo certi risultati a scuola, mio padre tagliava i viveri e quindi io per avere un po' di denaro mi dovevo arrangiare”.

La vera sfida, umana e professionale, di Fabio Telese coincide con il suo ingresso nell'azienda di famiglia. “L'azienda era già avviata e aveva raggiunto dimensioni importanti quando mio padre si ammalò gravemente nel 1999-2000. Ero ancora in Università: sono stato catapultato nella realtà aziendale familiare, con tutte le difficoltà di una grande azienda. Ho agito tenendo ben presente i valori che mia madre e mio padre mi avevano trasmesso fin da piccolo. Il mio motto è: non valicare mai una linea di principio. Ho capito che quando si valica un confine, tornare indietro è molto difficile. La correttezza paga. Ho messo a posto le cose e ho provveduto a liquidare un'azienda di 1.200 dipendenti. Non è stata una cosa semplice, ma ce l'ho fatta. Ho altri due fratelli più grandi, Alessandro e Diego, a cui sono molto legato ma che hanno intrapreso un altro cammino, nell'ambito dell'amministrazione pubblica. Anch'io avevo l'opportunità di fare il dipendente pubblico ma ho preferito fare l'impre-

NAPOLETANO DOC, CLASSE 1976, FABIO TELESE È UN IMPRENDITORE-MANAGER CON UNA DETERMINAZIONE DI FERRO E UNA PASSIONE VISCERALE PER IL SUO LAVORO. ELEMENTI ESSENZIALI CHE GLI HANNO CONSENTITO DI FONDARE E FAR CRESCERE UN'AZIENDA, LA VRent, OGGI PLAYER ITALIANO DI RIFERIMENTO NEL SETTORE DEL NOLEGGIO DI VEICOLI PESANTI PER I SERVIZI D'IGIENE URBANA E DI FURGONI PER LE ATTIVITÀ DI DISTRIBUZIONE URBANA.



il noleggio di oggi e domani

ditore. Volevo riportare il nome della mia famiglia in auge, volevo continuare l'opera di mio padre, morto poi nel 2007".

Da ragazzo voleva fare il notaio, Fabio Telesse. Il destino, e la volontà, lo hanno portato su un'altra strada. Senza nessun pentimento o ripensamento. "La mia prima automobile era una Fiat Tipo 1.7 con motore aspirato di colore bianco; ricordo che con gli amici feci un viaggio fino in Moldavia, 1.800 km all'andata e altrettanti al ritorno. Avevo 19 anni e quella fu l'esperienza più bella della mia vita". Sa cogliere al volo le occasioni, Telesse, un uomo che il bicchiere lo vede sempre mezzo pieno. "Lo confesso: a lavorare sodo mi diverto - spiega - Perché essere arrivato oggi a fare quello che faccio è stato un cammino difficile e pesante. E nonostante sia una persona indubbiamente benestante, i miei genitori mi hanno sempre insegnato il valore e il rispetto del denaro. È stata una scuola quanto mai positiva. Oggi non ho ansia da prestazioni e vedo le cose

in modo diverso". Anche per quanto riguarda la gestione della VRent. "Sento molto la responsabilità e il peso del mio cognome così come di tutte le persone che lavorano con me e credono in me. È un'eredità che mi porto orgogliosamente appresso, perché quando sono entrato nell'azienda di mio padre mi sono trovato a risolvere problemi complessi: averli risolti mi ha permesso di accumulare importanti esperienze che oggi mi tornano utili".

AZIENDA CAPITAL INTENSIVE

In azienda Fabio Telesse si presenta come un "monoteista", anche se "sto cercando di delegare. Il problema è che siamo un'azienda capital intensive, con una crescita al di là della norma: devo per forza monitorare tutti i processi e devo essere pronto a far fronte a errori o imperfezioni dei collaboratori. Resta il fatto che, avendo aperto uffici a Milano, Firenze e Napoli, è impensabile essere un accentratore. Mi riservo però il di-

ritto dovere di dare l'imprimatur a tutte le decisioni importanti. Ho la fortuna di disporre di una squadra di collaboratori di grande competenza e molto determinati, ai quali cerco di trasmettere un messaggio di autorevolezza, non di autorità".

Nomi importanti del settore trasporti stanno arricchendo l'organico della VRent. Segno che l'azienda sta crescendo espandendo il suo business, ma anche che a crescere è la sua credibilità di partner qualificato. Oggi VRent è tra i principali player del panorama nazionale dei noleggi di veicoli superiori a 65 quintali, "ma non solo per il settore ecologico - sottolinea il manager napoletano - Noi infatti siamo specializzati nel settore ambientale ma bisogna anche considerare che il 30 per cento del fatturato proviene dal noleggio per l'ultimo miglio. Siamo diventati il più importante partner del più grosso consorzio nazionale che fornisce veicoli a operatori del calibro di TNT, Amazon, Sda. Qui operiamo con furgoni Nissan e Renault,

soprattutto Renault. Vantiamo una proficua collaborazione con Renault Italia e Nissan Italia. Per i truck abbiamo iniziato con Renault Trucks Italia e da tre anni a questa parte il primo partner è diventato Daf".

La flotta VRent è in costante aumento e costantemente all'avanguardia. Spiega Telesse: "Oggi abbiamo 560 veicoli tra truck e furgoni, con due anni di vita. Non di più. Anche per questa bassa vita media veicolare siamo un partner attenzionato". I pesanti in dotazione a VRent sono per l'80 per cento Daf e per il 20 per cento Renault Trucks. "I partner finanziari di questi costruttori - precisa Telesse - sono molto affidabili e seguono bene il cliente. Abbiamo avuto modo di verificare che Daf Trucks è un'azienda seria, corretta e trasparente. Quando si verifica un problema, intervengono immediatamente e non solo: la soluzione di quel problema viene addirittura istituzionalizzata a livello di costruttore, perché si fidano del fatto che la nostra segnalazione è puntuale e specifica".

VRent opera per il 10 per cento sui mercati esteri europei: una percentuale destinata a crescere nel futuro "quando avremo il sostegno di un partner importante. Il futuro del resto è il noleggio. Per i vettori sulla lunga distanza è una scelta ormai obbligata, chi compra è perché non ha ancora metabolizzato la trasformazione. Il vettore deve avere un costo di gestione certo per effettuare la consegna da un punto A a un punto B: e questo è garantito dal noleggio. Il discorso vale però anche per la distribuzione. Il mio obiettivo è aprire nel settore del noleggio dei pesanti altri asset

dopo quello dei servizi ecologici e della distribuzione, ovvero il trasporto pesante stradale puro con noleggio a grossi colossi del settore. Il noleggio però non ha senso senza un network e noi l'abbiamo grazie alla consolidazione dei rapporti con Nissan, Daf, Renault e Renault Trucks che ci hanno messo a disposizione i loro punti di assistenza sul territorio. Con VRent posso noleggiare ovunque e il nome VRent è ormai preponderante sul mercato".

Il settore della raccolta e gestione rifiuti è materia complessa. Fabio Telesse ne è consapevole così come è sicuro delle potenzialità che VRent sarà in grado di esprimere, qui e in altri ambiti. "In prospettiva credo che nel campo della raccolta rifiuti si ritornerà alla raccolta monomateriale o al massimo due materiali. La raccolta differenziata ha infatti un costo che non ha più senso dal momento che oggi un impianto di trattamento rifiuti, anche di livello medio-piccolo, ha tutte le capacità di separare i materiali. La tecnologia fa continui progressi e sarà sempre più evoluta. È inevitabile". VRent ha affrontato la gigantesca crisi economica degli anni scorsi senza scomporsi, anzi mettendo a segno una crescita annua del 20/30 per cento. "Abbiamo certo tratto beneficio - aggiunge Telesse - dal fatto che le banche hanno chiuso i cordoni della borsa e le aziende sane non avevano la capacità di coprire tutto l'appalto; lo strumento del noleggio è stata dunque la leva per sostenere gli imprenditori sani che volevano ingrandirsi. Perché si noleggia? Per diversi motivi: per far fronte a delle difficoltà o perché un'azienda del Nord che vin-

ce un appalto al Sud vuole avere il totale controllo del parco veicolare con costi certi. Noi permettiamo alle aziende di utilizzare gli investimenti per prendere più appalti. Nel 2015 abbiamo consuntivato un fatturato di 7,4 milioni di euro, nel 2016 registreremo sicuramente una cifra maggiore o uguale a 10 milioni".

SEMPRE AL FIANCO DEL CLIENTE

VRent garantisce un servizio H24, 365 giorni all'anno. Fabio Telesse non è da meno: "Il mio hobby è il lavoro; lavoro sempre, anche se sono stanco, il tempo è poco e va sfruttato al massimo". Sposato dal 2013 con Mariagiovanna, Fabio Telesse è in attesa di Sofia Vittoria, che nascerà a Dicembre. "La dimostrazione che il lavoro ha un ruolo chiave nella mia vita e in quella della mia famiglia è che persino mia moglie lavora in azienda. Mariagiovanna insieme a tutti gli altri collaboratori sono la mia grande famiglia. A cui dedico tutte le mie migliori attenzioni. La formazione è importante, la mia è un'azienda meritocratica. Al mio fianco ci sono molti miei colleghi universitari. Affetto, stima, fiducia regolano il mio rapporto con i collaboratori: do molto dal punto di vista umano ma pretendo molto dal punto di vista professionale. Non confondo mai i buoni rapporti con la professionalità". Fabio Telesse ha sempre lo sguardo rivolto al futuro. Una delle tappe immediatamente prossime è Rimini, dall'8 all'11 novembre, dove andrà in scena Ecomondo 2016, il salone di riferimento per gli operatori del settore ecologico.



Daf Trucks, Renault Trucks, Renault Italia e Nissan Italia sono i costruttori con i quali VRent collabora attivamente anche per quanto riguarda i servizi di assistenza per la propria clientela.

HANKOOK

Sinonimo di efficienza

IL COSTRUTTORE DI PNEUMATICI PREMIUM AMPLIA LA GAMMA E-CUBE MAX CON L'INSERIMENTO DELLO PNEUMATICO PER LUNGHE DISTANZE AL10+ PER IL SEGMENTO A LINEA RIBASSATA. PROGETTATO APPOSITAMENTE SECONDO I REQUISITI DEI TRASPORTI DI GRANDI VOLUMI E DISPONIBILE NELLE MISURE 355/50R22,5, IL NUOVO PNEUMATICO A BASSO PROFILO PER L'ASSE STERZANTE DEGLI AUTOCARRI SUPPORTA LA STABILITÀ DIREZIONALE E LA MASSIMA PRECISIONE DI STERZATA, OLTRE A MIGLIORARE IL DRENAGGIO DELL'ACQUA.

VALENTINA MASSA
AGRATE BRIANZA

In tempi in cui la tendenza punta sempre più verso il trasporto di grandi volumi, l'altezza esterna ammessa dalla legge di quattro metri per i veicoli industriali fa sì che i gestori delle flotte stiano raggiungendo rapidamente i propri limiti.

I problemi sono amplificati se ad esempio un corriere intende trasportare delle merci pesanti standard oltre ai trasporti di grandi volumi. In questo caso, le misure standard 295/60 o 315/60 giungono rapidamente al proprio limite di carico.

Il produttore di pneumatici premium Hankook viene incontro alle esigenze dei gestori delle flotte che, spesso impossibilitati a usare completamente l'altezza di carico interna massima di tre metri senza superare l'altezza ammessa totale di quattro metri, perdono la capacità di carico con conseguenti svantaggi economici.

La proposta Hankook è rappresentata da uno pneumatico per autocarri per l'asse sterzante della Serie 50. Il nuovo AL10+ della gamma e-cube MAX è sviluppato nelle misure 355/50R22,5 esclusivamente per l'uso su autocarri di dimensioni eccezionali ed è in grado di fornire un indice di carico di 156, che corrisponde a un carico sull'asse pari a 8 tonnellate di peso. Con il suo diametro ridotto, il nuovo pneumatico riduce l'altezza di aggancio del trat-



Il nuovo **Hankook AL10+** della gamma e-cube MAX è sviluppato nelle misure 355/50R22,5 esclusivamente per l'uso su autocarri di dimensioni eccezionali ed è in grado di fornire un indice di carico di 156, che corrisponde a un carico sull'asse pari a 8 tonnellate di peso.

tore stradale, con il risultato di aumentare l'altezza di carico interna e di poter utilizzare appieno la piattaforma di carico di tre metri grazie agli pneumatici di profilo minore.

Il profilo dello pneumatico e-cube MAX per veicoli industriali è sinonimo di massima efficienza di costi, efficienza energetica ed ecologi-

cità: grazie al suo battistrada scanalato longitudinalmente con struttura ondulare, AL10+ e-cube MAX per asse sterzante previene l'usura disomogenea. Pertanto, lo pneumatico garantisce una durata di servizio maggiore.

Il battistrada migliorato del pneumatico e l'alto indice di carico dell'AL10+ e-cube

MAX aumentano l'efficienza di consumi, offrendo allo stesso tempo maggiore capacità di carico. La struttura della scanalatura lineare supporta la stabilità direzionale e la massima precisione di sterzata, oltre a migliorare il drenaggio dell'acqua.

Nella famiglia Hankook e-cube MAX il nuovo speciali-

sta per le lunghe distanze per asse sterzante è supportato dal DL10+ per asse motore che, grazie alle lamelle tridimensionali, offre agli autisti una trazione eccellente, mentre il blocco del profilo extra largo e le scanalature profonde sono garanzia di una notevole percorrenza maggiore.

Gli stabilizzatori del bloc-

co del DL10+ e-cube MAX contribuiscono a loro volta a una lunga durata di servizio e a una bassa resistenza al rotolamento. La serie e-cube MAX è completata dal pneumatico per rimorchio abbinato TL10+, caratterizzato da massima stabilità di guida e bassa resistenza al rotolamento.

“Il nome MAX - precisa Raffaele Palermo, Area Manager Italia Hankook per il segmento Autocarro - richiama alti valori di efficienza, risparmio energetico e sostenibilità ambientale. Pertanto la gamma è formata da AL10+ per l'asse di sterzata, DL10+ per l'asse motore e nel pneumatico per rimorchio TL10+ o TL20. Tutti e tre i modelli sono stati sviluppati prestando attenzione all'importanza sempre crescente nel trasporto a lunga distanza e alla sostenibilità e all'efficienza dei costi, ma soprattutto alla richiesta di prodotti che rispettino in maniera importante l'impatto ambientale”.



RAFFAELE PALERMO, AREA MANAGER ITALIA PER IL SEGMENTO TRUCK

“UNA SQUADRA DI SPECIALISTI PER ESSER SEMPRE PIÙ PRESENTI NELLE FLOTTE”

La gamma e-cube MAX completa l'offerta Hankook con l'obiettivo di soddisfare tutte quelle che sono le richieste e le esigenze del difficile mondo del trasporto. La gamma Smart Flex propone uno pneumatico ibrido che riesce a soddisfare le esigenze di un trasporto regionale e nazionale adatto a tutte le stagioni con la peculiarità di essere un M+S anche sull'asse sterzante oltre naturalmente sul drive.

La gamma e-cube MAX presenta uno pneumatico adatto al trasporto

a lunga distanza con bassa resistenza al rotolamento, maggiore stabilità di guida ed è particolarmente rivolto a chi pone particolare attenzione ai costi operativi. Con la gamma Winter, Hankook propone pneumatici non chiodati per assi anteriori e per assi motrici adatti a strade ghiacciate e innevate. A queste si aggiungono le famiglie On-Off e Urban. Entro fine anno saranno inoltre rinnovati i disegni dell'intera gamma dei pneumatici light Truck con i modelli AH35 e DH35

che sostituiscono i modelli AH11 e DH05.

Nel panorama generale del mercato italiano, Hankook è oggi in linea con i premium brand circa la commercializzazione di prodotti di alta qualità a basso impatto ambientale e sempre più performanti.

Qual è il bilancio della prima parte dell'anno 2016 nel segmento truck? “Il bilancio - afferma Raffaele Palermo, Area Manager Italia per il segmento Autocarro - è molto positivo. Una particolare soddisfazione

ne è rivolta analizzando la crescita continua all'interno delle flotte di riferimento del mercato italiano, con la completa soddisfazione dei clienti specialisti. L'obiettivo è continuare ad accrescere la presenza Hankook sulle flotte con l'inserimento in organico di altri specialisti, consolidare il gran bel lavoro fatto negli ultimi due anni e sfruttare gli investimenti del nostro Headquarter in termini di comunicazione e primi equipaggiamenti e sviluppo nuovi prodotti”.



NUOVO DAILY E6 BUSINESS INSTINCT

BTS

CORRI IN CONCESSIONARIA
O CHIAMA IL NUMERO VERDE

Numero verde

800-800288

PRESTAZIONI SENZA UGUALI

Motori da 2,3 e 3 litri,
fino a 205 CV e 470 Nm

EFFICIENZA DEI CONSUMI MIGLIORATA

Fino all'8% di risparmio*

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

COSTI DI MANUTENZIONE E RIPARAZIONE RIDOTTI

Fino al 12% di risparmio**

**Rispetto ai modelli Euro 5b+ equivalenti.

CARICO UTILE IMBATTIBILE

Fino a 4,9 tonnellate
con versatilità illimitata

Il Nuovo Daily E6 è la scelta ideale per far crescere il tuo business. Con i suoi nuovi motori Euro 6 che garantiscono più potenza, consumi ridotti e il più basso costo totale d'esercizio della categoria, il suo comfort migliorato e la connettività avanzata, combinati con le sue oltre 8.000 possibili configurazioni, è il tuo perfetto business partner.

IVECO

Il tuo partner per un trasporto sostenibile

LUFTHANSA CARGO

Omaggio al Belpaese

NOTE DI VIOLINO E CASCATE D'ACQUA DEI MAGYRUS DEI VIGILI DEL FUOCO A MALPENSA CARGO CITY PER IL "BATTESIMO" DELL'MD-11 DELLA COMPAGNIA AEREA RINOMINATO "BUONGIORNO ITALY". ENTUSIASTA THOMAS EGENOLF, DIRECTOR ITALY & MALTA DI LUFTHANSA CARGO: "UN NOME CHE ESPRIME AL MEGLIO L'IMPORTANZA CHE RIVESTE IL MERCATO ITALIANO PER NOI E PER L'INTERO SETTORE DELL'AIR FREIGHT IN EUROPA".



Thomas Egenolf, Director Italy & Malta di Lufthansa Cargo

mente competitivo, con oltre 250 voli passeggeri e due voli cargo a settimana. Con la nostra partecipazione attiva alla nuova fondazione "Cluster Aereo", insieme a rappresentanti delle associazioni di spedizionieri, agenti e compagnie di trasporto aereo, siamo attivamente proiettati verso il miglioramento delle infrastrutture, dei processi e il riconoscimento per il settore del trasporto aereo di merci in Italia".

Sin dal 2014 l'Italia è servita da due collegamenti settimanali Lufthansa Cargo tra Milano e Francoforte. "Buongiorno Italy" è già il nono aereo Lufthansa Cargo a essere rinominato. I nomi si basano sull'idea di un concorso creativo aperto, organizzato da Lufthansa Cargo per rinominare la sua intera flotta a partire dal 2013. Più di 40mila potenziali nomi per aerei sono stati ricevuti da Lufthansa Cargo in sei settimane e la giuria ha deciso per l'idea "Say hello around the world" (Dì ciao in tutto il mondo). Di conseguenza, tutta la flotta di Lufthansa

Cargo sarà d'ora in poi chiamata con il saluto in circa 20 lingue del mondo.

"Il mercato italiano del cargo aereo - illustra Thomas Egenolf - vale circa 550mila tonnellate l'anno di volumi di merci, dato che porta l'Italia a essere uno dei più importanti in Europa. Lufthansa Cargo si pone come riferimento, proponendo agli spedizionieri una scelta ampia: dagli scali italiani la merce raggiunge uno dei tre hub di Francoforte, Monaco o Vienna e da questi ogni destinazione del mondo, da New York a Chicago, da Hong Kong al Giappone. Questa rete è il nostro punto di forza, unitamente a un servizio ideale per i clienti: risposte veloci, servizi adeguati alle esigenze che soddisfano anche richieste particolari, quali il farmaceutico, merci pericolose, animali vivi ecc. In questi segmenti del mercato che richiedono una particolare attenzione facciamo la differenza, mettendo in campo tutta la nostra competenza Lufthansa".

Pur in un momento difficile, Lufthansa Cargo investe

sul Mercato Italia: quali le prospettive per il futuro dell'Air Freight italiano? "Il mercato italiano - risponde Thomas Egenolf - è molto competitivo: il nostro obiettivo è mantenere la presenza migliorando i processi e la tecnologia disponibile. Ad esempio a Malpensa Cargo City abbiamo supportato l'installazione di una macchina che in automatico registra e trasmette i dati relativi a peso e volume. Siamo sempre più proiettati sulla digitalizzazione: il trasporto delle spedizioni aeree senza documenti cartacei o eAWB. Malpensa ha scelto come modo preferito di trasporto merci l'eAWB anche se la quota è decisamente suscettibile di miglioramento. E siamo, infine, accanto alla Cargo Working Group MXP nello sviluppo del sistema Smart City delle merci: un sistema informativo che mette in connessione la catena logistica".

Manager ambizioso, che sogna di aumentare il numero dei voli Cargo di pari passo al decollo dell'economia, Thomas Egenolf ha un ruolo di punta nel progetto "Cluster Cargo Aereo", fondazione nata da un accordo tra A.N.A.M.A (braccio di Confetra che rappresenta a livello nazionale le aziende esercenti l'attività di spedizione per via aerea), l'organizzazione sindacale Assohandlers, Assoaereo (Associazione Nazionale Vettori e Operatori del Trasporto Aereo) e IBAR (Italian Board Airline Representatives). "L'obiettivo - spiega il Director Italy & Malta di Lufthansa Cargo - è dare un riconoscimento al nostro settore, migliorando la reputazione del cargo aereo e prendendo decisioni sulla base di interessi comuni".



MAX CAMPANELLA
FERNÒ

Note di violino e una "galleria d'acqua" proveniente da due Magyrus hanno accolto, a pochi metri dalla pista di decollo, "Buongiorno Italy", l'MD-11 di Lufthansa Cargo così battezzato a Malpensa Cargo City da un più che entusiasta Thomas Egenolf, Director Italy & Malta di Luf-

thansa Cargo, per l'occasione affiancato da Giovanni Costantini, Cargo Manager di SEA Milano.

In linea con la tradizione, il nuovo cargo Lufthansa MD-11, che porterà il "Buongiorno Italia" in tutto il mondo, è stato accolto da una speciale cerimonia, passando tra due mezzi dei Vigili del Fuoco dell'aeroporto e infine "innaffiato" da un tipico spu-

mante italiano. "Il nome scelto per l'aeromobile - ha dichiarato Thomas Egenolf - simboleggia l'importanza dell'Italia quale uno dei mercati chiave nel settore del trasporto aereo di merci in Europa. Il saluto 'Buongiorno Italia' sottolinea lo stretto legame tra Lufthansa Cargo e l'Italia: siamo orgogliosi di essere così ben posizionati in questo mercato importante e alta-

Infinite esigenze. Infinite soluzioni



ITALIANA RIMORCHI S.R.L.

Stabilimento di Produzione: Via Tiburtina Valeria km 193,06 - 65028 Tocco da Casauria (PE)

P.IVA. 1108811960965 - REA/PE 153383

e-mail: info@italianarimorchi.it | tel: +39 08588825350 | fax: +39 08588825270

www.italianarimorchi.it

VIBERTI

Italiana Rimorchi

WIELTON GROUP

PIRELLI R:01 TRIATHLON PER IMPIEGHI REGIONAL

Un vero asso per le flotte



FABIO BASILICO
MILANO

La presentazione del nuovo R:01 Triathlon ha rappresentato per Pirelli Industrial una nuova significativa tappa nel processo del miglioramento continuo delle performance e della redditività dei suoi pneumatici truck. La nuova linea di pneumatici regional destinata al mercato europeo, cui si affianca il TR:01 Triathlon Novateck, la soluzione per la ricostruzione a freddo, offre infatti precise garanzie per l'ottimizzazione gestionale da parte dell'autotrasportatore. Innanzitutto l'elevato chilometraggio, che consente un'estesa pianificazione dell'utilizzo; e poi la bassa rolling resistance, a vantaggio della resa operativa a pieno carico, e l'alta affidabilità e sicurezza in tutte le condizioni di impiego, anche in condizioni meteorologiche critiche. Tutte caratteristiche che rendono il nuovo regional Pirelli, evoluzione tecnologica avanzata dell'R:01 II, uno pneumatico particolarmente a suo agio anche negli utilizzi a lunga percorrenza. Inoltre, l'elevata ricostruibilità concorre ad assicurare la riduzione dei costi d'esercizio. Pirelli Industrial non si ferma però al prodotto per le diverse applicazioni

ma nell'ottica di fornire alle flotte soluzioni di trasporto complete orientate alla massima efficienza, offre anche una serie di servizi innovativi finalizzati a ridurre i costi di gestione dei professionisti del trasporto. Tra questi, il più innovativo rimane Cyber Fleet, il sistema - basato su un sensore applicato sulla superficie interna di ciascuna copertura - che rileva automaticamente la pressione e la temperatura degli pneumatici ed è ormai una realtà consolidata tra gli addetti ai lavori. Cyber Fleet viene proposto in abbinata ai servizi di vendita e manutenzione degli pneumatici. I numeri parlano chiaro sull'affidabilità del sistema: dal 2012 a oggi, oltre 300 flotte sono state coinvolte nell'utilizzo di Cyber Fleet, con più di 300 milioni di chilometri monitorati in tutto il mondo e oltre 4mila pneumatici monitorati. Grazie alle soluzioni innovative utilizzate per sviluppare mescole, struttura e disegno battistrada, R:01 Tri-

athlon punta a rispondere alle esigenze sempre più selettive delle flotte europee, focalizzate sul contenimento di costi e sull'efficienza, e al tempo stesso sulle sfide poste dalle norme comunitarie e dai costruttori di veicoli. In particolare, la serie R:01 Triathlon è adatta anche agli impieghi durante i mesi invernali, come sottolineato dalle sigle M+S e soprattutto 3PMSF sia sul trattivo che sul direzionale; inoltre, la riduzione della rolling resistance, che significa un abbassamento di consumi e delle emissioni di CO2, in-

contra le aspettative delle flotte più esigenti e quelle dei costruttori di mezzi, preservando l'ambiente. Per ottenere massima versatilità, unite a sicurezza, riduzione della resistenza al rotolamento e maggiore durata, i ricercatori Pirelli Industrial hanno progettato disegni battistrada inediti sia sul prodotto per asse anteriore sia per quello destinato all'asse trattivo, entrambi caratterizzati dalla fitta lamellatura che garantisce trazione e aderenza su neve e migliorando anche la già ottima tenuta su bagna-

PIRELLI INDUSTRIAL FA UN PASSO AVANTI NELL'OTTIMIZZAZIONE DELL'EFFICIENZA DEGLI PNEUMATICI TRUCK CON LA PRESENTAZIONE DEL NUOVO R:01 TRIATHLON PER APPLICAZIONI REGIONAL. AL SUO FIANCO C'È SEMPRE CYBER FLEET, IL SISTEMA CHE OTTIMIZZA I COSTI DI GESTIONE DELLA FLOTTA, POICHÉ PERMETTE DI RIDURRE IL COSTO DEL CARBURANTE E MASSIMIZZARE L'EFFICIENZA NELLE OPERAZIONI DI MANUTENZIONE DEGLI PNEUMATICI E DI CONTROLLO DELLA PRESSIONE.

timale trattività e controllabilità del veicolo anche su fondi a bassa aderenza. In condizioni di normale utilizzo, la lamella 3D riduce il movimento del tassello irrigidendo il disegno battistrada migliorando il chilometraggio, l'uniformità di usura e il comfort acustico, riducendo sensibilmente la rolling resistance. In più, l'ottimizzazione del profilo e del disegno battistrada ha portato a un sensibile incremento dell'impronta a terra migliorando la regolarità di usura e il rendimento chilometrico, aumentando la durabilità del prodotto. I compound utilizzati per la nuova serie di pneumatici sono caratterizzati dall'impiego di silice combinata con altri materiali grazie alla Dual Filler Technology e alla Carbon Black&Silica interaction. Contributo fondamentale quello assicurato dalla tecnologia dual layer che comporta l'utilizzo di differenti mescole tra esterno e interno del battistrada. La mescola esterna serve a garantire durata e grip su asciutto e bagnato, mentre quella interna, al 100 per cento in silice, serve a mantenere bassa la temperatura d'esercizio e quindi a minimizzare la resistenza al rotolamento. La struttura più robusta dell'R:01 Triathlon prevede cordicelle di cintura e di carcassa che, attraverso l'utilizzo di acciai speciali high tensile e di geometrie brevettate, permettono una maggiore flessibilità, migliorando nel contempo il comfort di guida, la resistenza e la ricostruibilità del nuovo prodotto Triathlon. Contestualmente al lancio del nuovo pneumatico, Pirelli Industrial ha anche presentato l'anello TR:01 Triathlon che allarga e completa l'offerta di ricostruzione a freddo Novateck. L'anello è stato sviluppato con soluzioni tecniche allineate ai prodotti della serie R:01 Triathlon, assicurando la migliore combinazione nuovo-ricostruito in modo da minimizzare i costi di gestione delle flotte. In questo modo viene garantito un identico livello qualitativo in tutte le vite dello pneumatico. In alternativa alla ricostruzione ad anello offerta da TR:01 Triathlon Novateck, l'R:01 Triathlon è ricostruibile anche con la soluzione a fascia. Alla ricostruzione a freddo Novateck sviluppata da Pirelli in collaborazione con Marangoni, si affianca quella Novateck di ricostruzione a caldo, che entro la fine dell'anno vedrà un ampliamento dell'offerta tale da coprire la maggioranza delle esigenze del mercato e assicurare la ricostruibilità di tutti gli pneumatici Pirelli.



A sinistra, il trattivo TR:01 Triathlon caratterizzato da un disegno completamente nuovo. A destra, il direzionale FR:01 Triathlon.



PROTAGONISTA DEL MERCATO AGRO EUROPEO

IL GRANDE RITORNO

Pirelli Industrial torna di nuovo da protagonista nel mercato agro europeo. Il produttore ha presentato PHP 710/70 R38, pneumatico ad alte prestazioni per mezzi agricoli. L'arrivo della nuova copertura, all'avanguardia per tecnologia e versatilità, annuncia dunque il ritorno del brand milanese, dopo una pausa durata 16 anni, sul mercato agro del vecchio continente. Un settore dove Pirelli Industrial ha avuto sempre un ruolo di rilievo nella progettazione di pneumatici high performance per gli impieghi agricoli. Già negli anni '50, infatti, Pirelli ha introdotto, prima tra tutti, la tecnologia radiale per questo tipo di copertura, segnando così l'evoluzione dell'intero settore. La linea radiale PHP è stata sviluppata per rispondere alle differenti esigenze degli agricoltori europei ed è stata sottoposta a test intensivi di laboratorio e all'aperto, sia nei campi sia su strada al fine di garantire top performance in tutte le condizioni e tipi di applicazione.



CONTINENTAL

La nuova frontiera dei radiali agricoltura

AMMONTA A 50 MILIONI DI EURO L'INVESTIMENTO CHE IL PRODUTTORE TEDESCO HA PIANIFICATO PER L'INCREMENTO DELLA PRODUZIONE DI PNEUMATICI PER IL SETTORE AGRICOLO. AL CENTRO DELLA STRATEGIA L'IMPIANTO PORTOGHESE DI LOUSADO DOVE LA PRODUZIONE DI PNEUMATICI AGRICOLTURA RADIALI A MARCHIO CONTINENTAL È PREVISTA A PARTIRE DAL PROSSIMO ANNO.



FABIO BASILICO
LOUSADO

In Casa Continental si apre una nuova era per la produzione di pneumatici agricoltura. Il produttore tedesco ha pianificato un investimento di 50 milioni di euro nello stabilimento di Lousado, in Portogallo dove verranno prodotti pneumatici agricoltura radiali marchiati Continental a partire dal 2017. Saranno creati per l'occasione 125 nuovi posti di lavoro. Continental ha inoltre spianato la strada per ulteriori investimenti nella produzione di pneumatici agricoltura nel prossimo futuro, se l'andamento del mercato e delle vendite di Continental sarà positivo.

Continental produce già pneumatici convenzionali per il settore agricolo nei suoi im-



Thorsten Bublitz, Business Line Manager di Continental e responsabile del business degli pneumatici agricoltura

pianti di Port Elizabeth, in Sudafrica, e di Petaling Jaya, in Malesia. Oltre all'investimento nello stabilimento portoghese, Continental intende investire altri 2,5 milioni di euro in un nuovo Centro di Ricerca & Sviluppo sempre a Lousado, con l'obiettivo di ottenere una crescita del portfolio prodotti più rapida. Questo centro svolgerà l'attività di ricerca in stretta collaborazione con il Centro di Ricerca & Sviluppo centrale di Hannover, in Germania, e all'inizio impiegherà cinque ingegneri, prevedendo sin da ora di aumentare l'organico fino a dieci persone altamente qualificate.

“Con questo investimento diamo un chiaro segnale che Continental è attiva di nuovo come produttore di pneumatici premium anche nel settore



Nikolai Setzer, membro del Comitato Esecutivo di Continental e responsabile della divisione pneumatici

dei pneumatici agricoltura. A Lousado disponiamo di una sede eccellente e di un team fortemente motivato e con esperienza, che produce pneumatici radiali innovativi in un impianto di produzione all'avanguardia per l'esigente settore agricolo”, ha affermato Nikolai Setzer, membro del Comitato Esecutivo di Continental e responsabile della divisione pneumatici. “L'agricoltura professionale ha subito un rapido cambiamento nel corso degli ultimi anni - ha spiegato Thorsten Bublitz, Business Line Manager di Continental e responsabile del business degli pneumatici agricoltura - In vista della crescita della popolazione mondiale e della maggiore necessità di prodotti agricoli, il numero di operazioni su larga scala e quindi la domanda di pneumatici per mezzi agricoli efficienti è in aumento. Proprio in questo settore abbiamo molti anni di esperienza come produttore di pneumatici premium”.

Continental intende commercializzare una gamma

completa di pneumatici per trattori agricoli e macchine raccogliatrici lavorando insieme ai principali costruttori di veicoli. La gamma comprenderà pneumatici radiali e a convenzionali in 150 misure. Il 2017, anno in cui è previsto l'inizio della produzione degli pneumatici agricoltura radiali firmati Continental a Lousado, segna anche il termine dell'accordo di licenza del marchio tra Continental e la licenziataria Mitas, stipulato nel 2004.

Continental fornisce anche componenti e sistemi per macchine e infrastrutture del settore agricolo. La gamma di prodotti varia dalla strumentazione completa e dalle soluzioni per videocamere a sensori, cingoli in gomma, tecnologia per nastri trasportatori e sistemi di trattamento dei gas di scarico. Fornendo questa combinazione di componenti, Continental è in grado di offrire alle aziende agricole soluzioni complete per una maggiore efficienza, favorendo il rispetto dell'ambiente e la conservazione delle risorse.



VDO / WORKSHOPTAB FACILITA GLI INTERVENTI SUI TACHIGRAFI DIGITALI

IN UN TABLET TUTTE LE FUNZIONALITÀ CHE SERVONO

VDO, brand del Gruppo Continental e azienda leader nell'industria automotive in qualità di produttore di strumentazioni di qualità, presenta WorkshopTab, il tablet dedicato ai Centri Tecnici, innovativo e semplice da utilizzare, che agevola gli interventi tecnici sui tachigrafi digitali. WorkshopTab unisce più funzioni in un unico strumento, dalle liste di controllo per la verifica dello stato del veicolo alla calibrazione dei tachigrafi fino alla stampa dei certificati. Grazie al suo display touchscreen, permette di effettuare la prova metrica e aggiornare o modificare i dati del tachigrafo. Nel dispositivo sono inoltre inclusi il lettore della carta officina e un'interfaccia Bluetooth per accedere in modalità wireless al tachigrafo installato sul veicolo e al sistema di diagnostica VDO (banco a rulli e/o sonda). “Con il nuovo WorkshopTab, VDO propone un sistema completo, che permette di semplificare il controllo sui tachigrafi digitali. Un vero e proprio tablet con funzionalità touch in

grado di integrare quelle del tester CTC II (Compact Test Computer), incluso le soluzioni software utilizzate per la realizzazione dei certificati - spiega Lorenzo Ottolina, Responsabile Commerciale VDO Tachigrafi e Telematica - L'obiettivo è contribuire a rendere più efficienti gli interventi tecnici, offrendo ai nostri Centri Tecnici strumenti di lavoro utili ed efficaci”. Grazie alla connessione al tachigrafo digitale tramite il dispositivo Bluetooth “VDO DTCC SmartLink”, i Centri Tecnici possono consultare la App VDO Workshop dai propri dispositivi (smartphone o tablet) per visualizzare rapidamente le informazioni tecniche sul tachigrafo digitale.

Prosegue intanto il VDO Roadshow informativo destinato ai Centri Tecnici italiani autorizzati a operare con i tachigrafi digitali. Gli incontri sono aperti sia a officine a marchio VDO che a officine affiliate ad altri marchi. Sono oltre 300 i partecipanti delle prime tappe appena concluse nel Centro-Nord Italia (Ber-



gamo, Torino, Padova, Jesi e Modena). Il tour continua in quattro città del Centro-Sud (Firenze, Roma, Napoli e Bari) a partire da settembre. Completamente gratuiti, gli incontri offrono una visione informativa di sicuro interesse per i titolari e i tecnici autorizzati a operare con i tachigrafi digitali. Gli incontri rappresentano inoltre un'opportunità per conoscere dal vivo le novità presentate da VDO,

che con questa serie di appuntamenti ha l'obiettivo di creare un momento di condivisione e approfondimento su quanto c'è di nuovo e allo stesso tempo su varie altre tematiche di natura tecnica.

Tra i temi proposti c'è anche il nuovo tester WorkshopTab. “Abbiamo voluto rinnovare anche quest'anno l'incontro diretto con i Centri Tecnici tramite il nostro Roadshow e siamo felici per l'ottima partecipazione e il grandissimo interesse che abbiamo finora già riscontrato - dichiara Lorenzo Ottolina - Oltre a essere un incontro informativo completamente gratuito sulle specifiche tecniche del tachigrafo che è obbligatorio per legge, vuole essere un momento in cui condividere con tutti i Centri Tecnici - sia quelli affiliati VDO che quelli che ancora non lo sono - importanti spunti di aggiornamento su tutte le novità di prodotto e sulle normative inerenti, certi che possa contribuire ad agevolare in meglio il lavoro quotidiano dei tecnici”. Il Roadshow VDO farà tappa il 19 settembre a Firenze, il 20 settembre a Roma, il 3 ottobre a Napoli e il 10 ottobre a Bari.

RENAULT TRUCKS T E D PER MG ITALTEAM

Più forza alla logistica Yokohama e GT Radial

UNA FLOTTA DI QUINDICI PESANTI E MEDI T E D VENGONO UTILIZZATI QUOTIDIANAMENTE PER LA DISTRIBUZIONE E IL TRASPORTO DI LINEA DALLA SOCIETÀ MG ITALTEAM CHE GESTISCE L'INTERA FILIERA LOGISTICA DEGLI PNEUMATICI YOKOHAMA E GT RADIAL SUL TERRITORIO ITALIANO.



GUIDO PRINA
CARPENEDOLO

La versatilità della nuova gamma Renault trova un'importante conferma nell'utilizzo intensivo di mezzi della Losanga da parte della società MG Italteam, appartenente al Gruppo Magri Gomme/Yokohama Italia e impegnata nella gestione dell'intera filiera logistica degli pneumatici Yokohama e GT Radial sul territorio italiano con una flotta di quindici veicoli industriali medi e pesanti di generazione Euro 6 firmati Renault Trucks. Si tratta di T e D che vengono

utilizzati quotidianamente per la distribuzione e il trasporto di linea.

Per assicurare la consegna degli pneumatici in tutta Italia, entro le 24 ore, MG Italteam, con sede a Carpenedolo (Bs), ha implementato una rete di piattaforme, lungo l'intera penisola, che gestisce e alimenta direttamente. "I veicoli Renault Trucks T, trattori e motrici, vengono utilizzati in prevalenza per rifornire, tramite trasferimenti notturni, le nostre piattaforme e i centri distributivi dei nostri partner. I veicoli D, con massa complessiva di 13 tonnellate, vengono impiegati

per la consegna diretta ai gommisti in tutto il Nord Italia e in Toscana - spiega Leonardo Tonelli, responsabile del traffico presso MG Italteam - Nella maggior parte dei casi rientrano in giornata, ma può verificarsi la necessità che stiano fuori una notte e per questo motivo sono tutti equipaggiati con cabina letto, che offre ai nostri autisti spazio e comfort sia durante la guida sia nei momenti di riposo durante lo scarico della merce o nelle ore notturne".

Per aumentare la sicurezza dell'autista, agevolare il lavoro e aumentare il comfort, tutti i Renault Trucks D, dotati

di motore da 250 cv, hanno il cambio automatico. "Questi veicoli viaggiano su tutti i tipi di strade, incluse quelle di montagna - aggiunge Tonelli - Abbiamo quindi optato per la configurazione migliore per i nostri autisti, che non sono semplici conducenti ma veri e propri rappresentanti della nostra azienda presso i gommisti. Per noi è quindi molto importante che siano soddisfatti del proprio strumento di lavoro, come avviene con i veicoli Renault Trucks".

Un altro elemento importante che ha guidato la scelta dei veicoli da parte di MG Italteam è quello che riguarda



Leonardo Tonelli, responsabile del traffico presso MG Italteam

i consumi. "Nella nostra attività è difficile attuare confronti diretti tra i singoli veicoli, perché ciascuno opera in condizioni diverse - continua Tonelli - Noi però teniamo sempre sotto controllo i consumi e con Renault Trucks riscontriamo buone prestazioni. Riteniamo importante anche migliorare lo stile di guida dei nostri autisti: per questo motivo li facciamo partecipare ai corsi di guida razionale organizzati da Renault Trucks nell'ambito del programma Optifuel".

Per far sì che un camion diventi un autentico centro di profitto, Renault Trucks ha concepito la propria gamma veicoli con l'obiettivo di ottimizzare i costi d'esercizio dei trasportatori. Il costruttore francese ha quindi messo tutte le sue competenze al servizio dei propri clienti al fine di

proporre loro una soluzione di trasporto globale. Renault Trucks si impegna ad accompagnarli per tutta la vita del veicolo e a fornire loro dei mezzi efficaci in termini di finanziamento, assicurazione, consumi di carburante, corsi di formazione alla guida razionale e servizi di prossimità, al fine di assicurare una manutenzione efficace e ridurre al minimo i costi d'immobilizzo. In particolare, il Renault Trucks D Cab 2.1 è stato concepito per adattarsi perfettamente agli utilizzi e alle necessità urbane del cliente. Questo veicolo compatto dispone di una cabina avanzata che gli conferisce una grande maneggevolezza e un raggio di sterzata ridotto. La grande manovrabilità e il suo scarso ingombro gli permettono di muoversi facilmente nei centri città.



FIRESTONE MAXI TRACTION 65

Il battistrada dei più duri

RISPETTO AI MODELLI PRECEDENTI, IL NUOVO PNEUMATICO PER TRATTORI DEL BRAND AMERICANO PRESENTA UN BATTISTRADA PIÙ PROFONDO DELL'11 PER CENTO. I BENEFICI SONO UNA VITA PIÙ LUNGA NELL'UTILIZZO AGRICOLO E PERFORMANCE DI ALTISSIMO LIVELLO PER TUTTO IL CICLO DI VITA.

GIANCARLO TOSCANO
VIMERCATE

Per gli impieghi estremi del settore agricolo, Firestone propone una novità che punta decisamente alla produttività. Si chiama Maxi Traction 65 il nuovo pneumatico per trattori che presenta un battistrada più profondo dell'11 per cento rispetto ai modelli precedenti. Ciò assicura al pneumatico una vita più lunga e garantisce performance di altissimo livello per tutto il suo ciclo di vita. Il nuovo Maxi Traction 65 è stato progettato con ramponi più larghi e con una maggior larghezza totale del battistrada, il che amplia l'area d'impronta del pneumatico a contatto con il terreno,

aumentandone così la durata. Questi vantaggi si trasferiscono anche su strada, dove i ramponi più lunghi aumentano la resistenza all'usura sulle superfici dure. Lothar Schmitt, Director Agricultural and Off-the-Road tyres di Bridgestone Europe, ha dichiarato: "Questo nuovo design del battistrada con ramponi più profondi, larghi e lunghi aumenta sensibilmente l'affidabilità e la vita di Maxi Traction 65, consentendo agli operatori del settore agricolo di diminuire il costo per ora di attività".

La maggior durata di Maxi Traction 65 non ne modifica la capacità di trazione. Grazie al brevetto Dual Angle Lug Design, esclusiva di Firestone, questo pneumatico garantisce

affidabilità e sicurezza fino al 4 per cento in più rispetto agli standard dei pneumatici agricoli. Unendo i ramponi più lunghi alla maggiore superficie di contatto e alla grande capacità di autopulitura, Maxi Traction 65 permette agli operatori del settore di lavorare su aree più grandi risparmiando tempo e risorse. Allo stesso tempo, il nuovo battistrada con punti di incontro più estesi assicura maggiore comodità su strada, beneficio ulteriore per chi è alla guida dei trattori moderni, più pesanti e veloci, che percorrono distanze sempre maggiori tra un terreno e l'altro.

Con il lancio di Maxi Traction 65 Firestone amplia la serie 65 della gamma Maxi Traction, progettata per trattori

di media grandezza. Maxi Traction 65 si affianca ai pneumatici Maxi Traction per veicoli potenti e di grandi dimensioni, e Maxi Traction IF (Improved Flexion) per mezzi con grande capacità di carico e bassa compattazione del terreno. Maxi Traction 65 è la quarta generazione della serie 65 di pneumatici radiali Firestone per il settore agricolo. Nel 1997 è stato lanciato Firestone R9000 seguito nel 2001 da R9000 EVO, che hanno contribuito entrambi a espandere la serie di pneumatici di media grandezza. Nel 2012 è stato introdotto Performer 65 per incrementare la velocità dei mezzi. Ora arriva Maxi Traction 65, che permette di prolungare la vita del pneumatico, diminuendo i co-

sti per ora e aumentandone le performance. Firestone, brand appartenente al Gruppo Bridgestone, è leader mondiale

nella produzione di pneumatici agricoli e occupa una solida posizione all'interno del mercato europeo.



PALLETWAYS

Sforata la soglia dei cento dealer

FORTE DI 106 CONCESSIONI (RISPETTO ALLE 23 DEL 2002, ANNO DELLA NASCITA), PALLETWAYS ITALIA CHIUDE L'ANNO FISCALE 2015-2016 CON QUASI DUE MILIONI DI BANCALI MOVIMENTATI E UNA CRESCITA DEL 15 PER CENTO, IN LINEA CON LA MEDIA DEGLI ULTIMI ANNI (18 PER CENTO). "OGGI I TRE HUB DI MILANO, BOLOGNA E AVELLINO SODDISFANO PIENAMENTE LE NOSTRE ESIGENZE OPERATIVE, MA SE LA CRESCITA CONTINUERÀ VALUTEREMO L'OPPORTUNITÀ DI APRIRE UN QUARTO HUB", DICHIARA ALBINO QUAGLIA, AMMINISTRATORE DELEGATO DI PALLETWAYS ITALIA.

MAX CAMPANELLA
CALDERARA DI RENO

Nato nel 1994 nel Regno Unito, oggi il gruppo Palletways è leader nella distribuzione espresso di merce pallettizzata in Europa. È presente attraverso cinque Network costituiti da oltre 400 Concessionari in Belgio, Danimarca, Francia, Germania, Irlanda, Lussemburgo, Paesi Bassi, Portogallo, Regno Unito, Spagna, Repubblica Ceca, Slovacchia, Lituania, Estonia, Lettonia, Polonia, Turchia, Austria, Bulgaria e Romania. Quell'idea di consorzio aziende di autotrasporto per offrire un servizio innovativo - spedire pallet da una tonnellata con i tempi di un corriere espresso - continua da oltre vent'anni ad avere successo. Operativa dal 2002 con sede a Calderara di Reno, alle porte di Bologna, Palletways Italia è il primo Network specializzato nella movimentazione di merce pallettizzata nel nostro Paese. Costituito da 106 Concessioni distribuite capillarmente sul territorio nazionale, il Network ritira, smista e distribuisce attraverso i tre hub di Bologna, Milano e Avellino oltre 9mila pallet a notte. "Nell'anno fiscale 2015-2016 - snocciola i dati Albino Quaglia, manager di origini cuneesi, da quasi quattro anni Amministratore delegato di Palletways Italia - abbiamo movimentato circa 1.900.000 bancali attraverso il network di Palletways Italia. Rispetto all'anno precedente abbiamo registrato una crescita del 15 per cento: si tratta di un dato in linea con la media degli ultimi anni che si colloca intorno al 18 per cento".

Sulla base dell'andamento degli ultimi anni quali le prospettive per il 2016-2017? "L'anno 2015-2016 - risponde l'Amministratore delegato del Network bolognese - si è chiuso bene. Non abbiamo avuto neve e il calendario ci ha regalato un giorno in più. Anche per l'anno 2016-2017 siamo ottimisti e pensiamo di

mantenere livelli di crescita a doppia cifra".

Quale sarà la strategia di Palletways Italia per conseguire il suo target? "Per conseguire il nostro target - afferma Albino Quaglia - continueremo a sviluppare il traffico internazionale e continueremo a puntare sui tre pilastri che reggono la nostra strategia: eccellenza nel servizio; introduzione di nuovi prodotti, disegnati ad hoc per i vertical market in cui vediamo possibilità di crescita: gestione della rete di distribuzione nell'ottica di un miglioramento continuo. In questo modo continuiamo a rispondere alle esigenze dei nostri clienti offrendo loro le migliori soluzioni a prezzi competitivi".

Più in generale quali sono le previsioni relative al mercato del trasporto pallettizzato in Italia? "La crescita del mercato dei trasporti di merce pallettizzata - prosegue l'Ad di Palletways Italia - continuerà negli anni a venire perché sempre più clienti ne comprendono i vantaggi rispetto al trasporto tradizionale e perché il mercato è cambiato per rispondere alle nuove esigenze emerse in seguito alla crisi economica e finanziaria.



Albino Quaglia, manager di origini cuneesi, da quasi quattro anni Amministratore delegato di Palletways Italia

Probabilmente si è esaurita, o rallentata, la fase acuta di trasformazione di partite di carichi completi in partite di piccoli carichi causati dal-

la crisi, ma i cambiamenti che si sono prodotti sono irreversibili".

Com'è cresciuta la Rete Palletways Italia in questi

anni e al momento qual è la sua composizione? "Palletways - spiega Albino Quaglia - ha iniziato l'attività in Italia nel 2002 con 23 Con-

cessioni. In questi anni ha visto una forte crescita e fino ad arrivare, nel maggio 2016, a contare 105 Concessioni. La crescita del network è stata costante nel tempo e Palletways l'ha portata avanti tenendo conto di diversi fattori: dell'impatto economico per i Concessionari, dell'ottimizzazione delle aree in funzione della qualità del servizio e dei volumi di traffico in entrata e uscita. L'attenzione alla combinazione di questi tre elementi principali ci ha permesso di diventare quello che siamo oggi: leader nel trasporto espresso di merce pallettizzata". Oggi Palletways Italia può contare su tre Hub - a Milano, Bologna e Avellino - che soddisfano pienamente le esigenze di servizio. Se la crescita dei volumi proseguirà come previsto? "Valuteremo - risponde in conclusione Albino Quaglia, Amministratore delegato di Palletways Italia - l'apertura nel medio termine di un quarto Hub".



I PUNTI DI FORZA DEL PRIMO NETWORK DEL TRASPORTO SU PALLET

STRATEGIA DI SUCCESSO: AMMINISTRAZIONE SNELLA E SOLIDITÀ FINANZIARIA

Organizzata per trasportare con gli stessi standard in Italia e in 20 paesi europei, Palletways offre un servizio per la merce ADR e il network è in regola con lo standard HACCP, sia per i prodotti alimentari destinati alle persone sia per i mangimi destinati agli animali. "Abbiamo - spiega Albino Quaglia, Amministratore delegato di Palletways Italia - la più ampia gamma di unità commerciali disponibile sul mercato (tipologie di

pallet) e possiamo contare su un sistema informativo tra i più evoluti, che permette il track and trace delle spedizioni in tempo reale da parte del cliente. Altro punto di forza del network Palletways Italia è la garanzia di una qualità uniforme su tutto il territorio ed in particolare nell'Italia meridionale dove, storicamente, per la grande distanza dai poli produttivi del Nord, è più difficile operare: i nostri Concessionari del Sud sono

eccezionalmente bravi e riescono a fornire un livello di servizio superiore. Inoltre, per quanto riguarda il traffico internazionale operiamo tramite società 'sorelle' e non semplicemente in base ad accordi commerciali, questo ci permette di offrire un servizio uniforme e identico a quello offerto per il mercato nazionale".

Quali sono i vantaggi che derivano a un'azienda di trasporto nell'entrare nel Network Palletways?

"Per le aziende di trasporto - risponde il manager dell'azienda bolognese - entrare nel Network di Palletways offre molteplici vantaggi. Innanzitutto, la possibilità di offrire ai clienti un servizio che copre tutto il territorio nazionale e buona parte dell'Europa a condizioni di servizio e costi particolarmente vantaggiosi. Entrare nel Network significa anche bilanciamento dei flussi di traffico in e out con conseguente ottimizzazione

dei costi di raccolta e distribuzione. Palletways garantisce ai suoi membri solidità finanziaria e semplificazione della gestione amministrativa. Inoltre, non sono da sottovalutare le garanzie sui rischi finanziari derivanti dalla cosiddetta azione diretta, cioè la responsabilità solidale per i corrispettivi dovuti ai sub vettori che il Network Palletways offre alle aziende affiliate e ai clienti delle stesse".

TNT ENTRA NELLA GALASSIA FEDEX

Business da colossi

QUATTRO MILIARDI E MEZZO: È IL VALORE DELLA STORICA OPERAZIONE CHE HA SEGNA TO LA NASCITA DI UN COLOSSO DELLE SPEDIZIONI INTERNAZIONALI.

L'OBIETTIVO ALLA BASE DELL'ACCORDO DI ACQUISIZIONE DELL'OLANDESE

TNT DA PARTE DELLA STATUNITENSE FEDEX È INTEGRARE LE AREE DI MERCATO DELLE DUE SOCIETÀ E I BUSINESS COMPLEMENTARI.

GIANCARLO TOSCANO
MEMPHIS

Il mondo delle spedizioni volta pagina. Il gigante americano FedEx ha acquisito l'olandese TNT, altro grande player del business della logistica internazionale. La storica operazione ha un valore di quattro miliardi e mezzo di euro e segna la nascita di un nuovo colosso mondiale delle spedizioni internazionali. L'obiettivo alla base dell'accordo è integrare le aree di mercato delle due società e i business complementari. FedEx è la più grande società di trasporto espresso al mondo, presente in più di 220 Paesi, con una rete globale e integrata di trasporti.

Altrettanto rilevante il ruolo di TNT Express, che offre servizi di consegna espresso su strada e via aerea in tutto il mondo, dall'Europa al Medio Oriente, dall'Africa e dall'Asia alle Americhe.

Come ha sottolineato David Binks, Presidente di FedEx Europe e ora anche Ceo di TNT, "L'acquisizione ci consentirà di espandere le nostre capacità a livello globale e incrementare il nostro business nei mercati in cui TNT ha una forte presenza, come l'Europa, dove FedEx ha una quota relativamente piccola di consegne regionali e nazionali. E viceversa".

Il punto di forza del nuovo Gruppo sarà la presenza capillare sul territorio, supportata da un network in grado di connettere tutti gli hub nei diversi continenti (Asia e Africa comprese), in tempi sempre più brevi. L'acquisizione permetterà anche un rafforzamento nel segmento dell'e-commerce dove il business più tradizionale di FedEx e TNT deve misurarsi con colossi come Amazon. "Quello delle vendite online è un business che cresce ogni anno a doppia cifra e noi non possiamo restarne fuori. Ci



aspettiamo di sfruttare la diversità della squadre combinate proprio per offrire ancora più possibilità ai nostri clienti - ha spiegato Binks -

Vogliamo espanderci, non ci saranno tagli. La nuova realtà avrà oltre 400mila dipendenti nel mondo".

Intanto, FedEx ha pubblicato online il suo Global Citizenship Report (GCR) 2016, che descrive in modo dettagliato l'impegno dell'azienda a collegare il mondo in maniera responsabile ed efficiente. Il report include aggiornamenti annuali sulle iniziative attuate dall'azienda a favore dell'ambiente, delle comunità e

re il 30 per cento del carburante per i veicoli con circa cinque anni di anticipo. L'azienda ha conseguito tale obiettivo grazie alla sua strategia "ridurre, sostituire, rivoluzionare": ridurre le miglia complessive ottimizzando le rotte; sostituire i veicoli con modelli più efficienti; rivoluzionare la flotta veicoli con mezzi alimentati a carburante alternativo.

Il report comprende inoltre dettagli sul programma FedEx Fuel Sense, che ha

late le emissioni di anidride carbonica. Il team FedEx Fuel Sense si occupa dell'efficienza nelle operazioni della compagnia aerea dell'azienda. FedEx ha tra l'altro sottoscritto un accordo con Red Rock Biofuels, con sede in Colorado, Usa, per l'acquisto di carburante alternativo per aeromobili prodotto con scarti di legname. A partire dal 2017, FedEx mescolerà i primi 6 milioni di galloni di questo carburante per aeromobili

Viviamo il nostro lavoro con grande trasporto.



Abbiamo sempre a cuore la tua merce.

Spedisci la tua merce in Italia ed in Europa velocemente e in sicurezza con Palletways.

Palletways, l'unico Network di trasporto espresso di merce su pallet che offre per tutti i servizi Premium a livello nazionale il Servizio Garantito: il rimborso delle spese di trasporto in caso di consegna in ritardo* della spedizione grazie alle sue 95 Concessioni e 3 Hub in Italia. Il gruppo Palletways, con una copertura di oltre 400 Concessionari e 13 Hub, è il leader in Europa del trasporto espresso di merce pallettizzata.

*Unico obbligato e responsabile nei confronti del Cliente per l'adempimento del Servizio Garantito è il concessionario Palletways che ha stipulato il contratto di trasporto. Per maggiori informazioni concernenti le condizioni di applicazione del servizio, consultare le condizioni generali di contratto sul sito www.palletways.com.

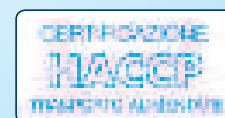

Palletways
We Deliver

© Palletways Europe GmbH

Il **Network** espresso per merce pallettizzata

Trova il tuo Concessionario di zona su

www.palletways.com



MOBILITÀ

IVECO BUS

Crealis primeggia nel Rapid Transit



IVECO BUS RISPONDE ALLA SFIDA DEL BUS RAPID TRANSIT PROPONENDO UNA VERSIONE SPECIALE BHNS (AUTOBUS AD ALTO LIVELLO DI SERVIZIO) DEI SUOI AUTOBUS STANDARD E ARTICOLATI. CREALIS, CHE DOPO IL SUCCESSO IN FRANCIA SI STA FACENDO NOTARE ANCHE IN ALTRI PAESI, ITALIA COMPRESA, SI DIMOSTRA LA SCELTA IDEALE PER LE AMINISTRAZIONI PUBBLICHE ALLA RICERCA DI SOLUZIONI IN GRADO DI COMBINARE IL MATERIALE ROTABILE CON UN SISTEMA OPERATIVO E UN'INFRASTRUTTURA DI SUPPORTO.

FABIO BASILICO
SAINT-PIREST

Il concetto BHNS, ovvero l'autobus ad alto livello di servizio con corsia riservata di marcia, è entrato a far parte dell'agenda di molte amministrazioni pubbliche e molti operatori del trasporto pubblico. Le moderne sfide della mobilità urbane richiedono infatti un forte e deciso impegno per offrire ai passeggeri un miglior servizio (comfort a bordo, accessibilità, tecnologie informatiche avanzate), qualità dei servizi di fornitura (frequenza, velocità, regolarità, stazioni e non sem-

plici fermate), una forte identificazione (stile, customizzazione) e multimodalità. L'obiettivo è la promozione della mobilità e un cambiamento nelle abitudini di viaggio, attirando gli automobilisti verso il trasporto pubblico e minimizzando i costi per l'amministrazione pubblica. Gli ingegneri del trasporto affermano che una linea BHNS può essere da due a tre volte più economica rispetto a una linea tranviaria, con capacità di trasporto equivalente e una maggiore velocità di implementazione. Un sistema del genere, inoltre, può essere messo in funzione rapidamente per adattarsi ai piani di

sviluppo urbani: non occorre eseguire lunghi e costosi lavori per renderlo operativo.

Iveco Bus, precursore ultradecennale nel mercato francese e leader indiscusso nel mercato BHNS, ha fornito quasi 500 bus Crealis standard e articolati a 14 reti francesi (Boulogne-sur-Mer, Caen, Calais, Clermont-Ferrand, Dunkirk, Le Mans, Maubeuge, Mulhouse, Nancy, Nîmes, RATP, Rouen, Sénart-Corbeil e Vannes). La rete Le Mans Métropole ha messo in servizio il nuovo sistema BHNS "Tempo" grazie a 10 Crealis articolati con alimentazione a metano che operano sulla nuova

linea T3 da 7,2 km, di cui 4 di corsia preferenziale, che conta 14 fermate. Il crescente traffico passeggeri in queste tratte testimonia il successo del concetto BHNS offerto dal costruttore. In particolare, Crealis rappresenta un passo avanti nella qualità e rafforza l'immagine e il riconoscimento immediato di un servizio superiore. L'autobus si fa strada anche al di fuori della Francia: basti pensare alle 49 unità fornite alla città di Bologna e alle 151 unità a metano che, recentemente, hanno fatto il loro esordio sulle strade di Baku, capitale dell'Azerbaijan. Baku ha deciso di modernizzare la propria flotta di trasporto pubblico acquistando Crealis da 12 metri alimentati a gas naturale. Il primo di questi autobus è entrato in servizio in occasione dei Giochi Paneuropei che hanno visto la partecipazione di oltre 6mila atleti provenienti da 49 paesi.

Crealis, vero e proprio "best lounge in town", è un veicolo dalla forte personalità e offre ai passeggeri comfort elevato, accessibilità, servizi e informazioni in un ambiente accogliente e moderno. Grazie al restyling dell'ultima versione Euro VI, il frontale inclinato evoca dinamismo e aerodinamicità e comunica l'idea di un viaggio più rapido, più regolare e più affidabile. Con un vasto assortimento di 3.500 combinazioni di stili, dalla configurazione base a quella più elaborata, Crealis consente ai clienti di ottenere dal loro BHNS il livello di servizio raccomandato da Iveco Bus. Tra le altre caratteristiche spiccano la carenatura per ruote e tetto, i finestrini extra per aumentare la luce naturale, i lucernai, gli schienali traslucidi, le porte a lama d'aria che garantiscono il comfort termico, tre differenti tipologie di illuminazione Led e il padiglione realizzato su misura: ognuno di questi elementi è personalizzabile per soddisfare tutte le esigenze dei clienti. Progettato utilizzando unicamente componenti di alto livello che garantiscono qualità uniforme e disponibilità dei pezzi di ricambio per tutta la vita utile del mezzo, Crealis, per rispondere a tutte le necessità degli operatori, offre tre tipologie di motori: Cursor 9 con l'esclusivo sistema HI-SCR (Selective Catalytic Reduction, riduzione catalitica selettiva) per il trattamento dei gas di scarico; CNG Cursor 8, compatibile con il biometano; "full electric ibrido" con funzione "Arrive & Go" che, all'arrivo e alla ripartenza dalla fermata e in caso di semafori rossi, passa alla modalità full electric per i primi e gli ultimi 60 metri, in modo silenzioso e senza alcun tipo di emissioni inquinanti.

ÖBB Postbus In Austria trionfa la qualità

La più importante compagnia di trasporto passeggeri austriaca, attiva soprattutto nel settore intercity, la ÖBB Postbus, sussidiaria di Austrian Federal Railway, ha confermato la sua partnership con Iveco firmando la fornitura di Crossway e Crossway LE, con consegne a partire dal fine 2016. L'ordine, che ha un'estensione di tre anni, giunge a completamento di un accordo precedentemente stipulato. Oltre 200 intercity Crossway e Crossway LE andranno ad aggiungersi ai bus Iveco già in esercizio. La scelta di ÖBB Postbus è stata motivata da fattori decisivi come l'ottimale performance dei Crossway e il loro vantaggioso costo totale di possesso. "I nuovi modelli che vanno ad arricchire la flotta di ÖBB Postbus - ha detto Julian Dango, Direttore Iveco Bus Sales and Service per Germania, Austria e Svizzera - offriranno un valore ag-



giunto in termini di affidabilità, efficienza e bassi costi di manutenzione die più recenti motori Iveco Euro VI dotati di tecnologia HI-SCR. Inoltre, garantiscono un elevato livello di comfort a bordo e durante le operazioni, così come il miglior spazio ergonomico possibile per il conducente". Numero uno in Europa nella sua categoria, altamente competitivo in virtù della sua versatilità e profittabilità, Crossway è stato prodotto finora in oltre 27mila unità dal 2006, anno del lancio. ÖBB Postbus opera su 900 linee in tutta l'Austria. CNH Industrial, di cui Iveco Bus fa parte, ha una grande presenza in Austria, dove impiega più di mille persone, in particolare nel settore industriale con i due impianti attivi nel settore dell'equipaggiamento agricolo (marchi Steyr, Case IH) e in quello dei mezzi antincendio (Magirus Lohr). Iveco e Iveco Bus contribuiscono allo sviluppo dell'economia locale con le attività del loro network di vendita e assistenza per truck e bus.

NANTES MÉTROPOLE E SEMITAN FIRMANO UN ORDINE DI 80 VEICOLI A GAS NATURALE

VINCE L'ECOLOGIA, URBANWAY A METANO SULLE STRADE DI NANTES

Nantes Métropole, il dipartimento amministrativo della città di Nantes, e Semitan, la società semi-pubblica che gestisce il trasporto pubblico, continuano a credere nella mobilità sostenibile e danno fiducia a Iveco Bus. È stato firmato un ordine per la fornitura di bus Urbanway articolati a quattro porte alimentati a gas naturale. La prima parte dell'ordine riguarda la fornitura di 80 mezzi che saranno consegnati entro fine 2016; altri 79 Urbanway verranno consegnati nell'arco del 2017. Iveco Bus ha una posizione di assoluta rilevanza nel settore dei veicoli alimentati a metano: sono quasi 2.500 i bus che attualmente circolano sulle strade della sola Francia. Altri 3mila veicoli stanno riquilificando le flotte di operatori in Italia, Spagna, Olanda e Grecia. In totale, sono oltre 5.500 i bus a metano del costruttore italiano in circolazione a livello internazionale. Al di fuori dell'Europa, 302 veicoli sono in attività a Baku, capitale dell'Azerbaijan, mentre in Cina, 1.400 bus di brand locali equipaggiati con motori a gas naturale Iveco sono in funzione a Pechino e Shanghai. Gli Urbanway articolati sono equipaggiati con il motore Iveco Cursor 8 da 330 cv, prodotto nella fabbrica di Bourbon-Lancy, nella regione francese di Saône-et-Loire. Questo tipo di propulsore è ben noto a Nantes, dal momento che equipaggiava le prime versioni di bus eco-friendly e ancora equipaggia un certo numero di autobus che operano sulla rete. Compatibili al 100 per cento con il biometano, gli autobus Iveco sono prodotti ad Annonay, nella re-

gione francese dell'Ardèche, in un sito industriale che beneficia di continui investimenti per la modernizzazione e il miglioramento della qualità. "Siamo molto soddisfatti dell'ordine firmato a Nantes - ha dichiarato Sylvain Blaise, numero uno di Iveco Bus - che testimonia la forte partnership esistente con

Iveco Bus. Vogliamo quindi ringraziare Semitan e Nantes Métropole per aver scelto la nostra proposta, che rappresenta una importante ed efficiente soluzione alle sfide che affrontiamo alla luce dell'introduzione di nuovi regolamenti su salute pubblica, risparmio energetico e tutela ambientale".



RIGENERAZIONE? NO GRAZIE. CONTINUE A VIAGGIARE SICURI CON IVECO BUS.



BTS

ZERO INTERVENTI DELL'AUTISTA

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

EFFICIENZA DEI CONSUMI

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

DURATA E SICUREZZA

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

SEMPLICITÀ

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

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

IVECO
BUS

Il tuo partner per un trasporto sostenibile





RENAULT
PRO+

Veicoli Commerciali Renault

Fai crescere il tuo business come la tua famiglia.



Solo con leasing
Gamma Euro 6 da

9.200 €*

Oltre oneri finanziari**

TAN 1,99% - TAEG 5,40%**

5 anni di garanzia**

In più, usufruisci del super ammortamento del 140%***.

SUPERLEASING RENAULT

*Prezzo riferito a Renault KANGOO Express Compact Energy dCi 75 Euro 6, IVA, messa su strada, IPT e contributo PFU esclusi, valido solo in caso di apertura da parte del cliente di un leasing Renault, grazie all'extra-sconto offerto da FINRENAULT. Offerta valida fino al 30/09/2016 presso la Rete Renault che aderisce all'iniziativa. **Esempio leasing su Renault KANGOO Express Compact Energy dCi 75 Euro 6: totale imponibile vettura € 9.758,39, macrocanone € 3.192,45 (comprese spese gestione pratica € 300 e imposta di bollo in misura di legge), n. 35 canoni da € 169,00 comprensivi di estensione di garanzia di 5 anni o 100.000 km a € 396,72, in caso di adesione; riscatto € 2.024,34, TAN 1,99% e TAEG 5,40%; IPT (calcolata su Provincia di Roma) e messa su strada incluse, IVA esclusa. Salvo approvazione FINRENAULT. Fogli informativi presso i punti vendita della Rete Renault e su www.finren.it; messaggio pubblicitario con finalità promozionale. Foto non rappresentativa del prodotto. Offerta della Rete Renault che aderisce all'iniziativa valida fino al 30/09/2016. ***Previsto dalla Legge di Stabilità 2016. Gamma veicoli commerciali Renault. Emissioni di CO2: da 112 a 249 g/km. Consumi (ciclo misto): da 4,3 a 9,5 l/100 km. Emissioni e consumi omologati.

Renault raccomanda **elf**

f t y renault.it

VEICOLI COMMERCIALI

SPECIALE PICK-UP

Camaleonti per lavoro e tempo libero

a cura di CRISTINA ALTIERI

UN TEMPO SOPRATTUTTO VEICOLI ESSENZIALI, CHE FACEVANO DELLA LORO FORZA BRUTA LA LORO CARATTERISTICA QUASI ESCLUSIVA, OGGI I PICK-UP SI SONO INGENTILITI PUR MANTENENDO E SPESSO MIGLIORANDO LA LORO QUALITÀ ORIGINARIA. SI SONO TRASFORMATI IN SPLENDEDE AUTOMOBILI VOTATE SIA ALL'UTILIZZO PER LAVORO SPECIE NELLE CAMPAGNE E NEI CANTIERI EDILI, SIA PER L'USO IN TUTTA COMODITÀ NEL TEMPO LIBERO. IL DEBUTTO DEL COSTRUTTORE NAZIONALE CON LO SPLENDOIDO FULLBACK FA PRESUMERE CHE ANCHE IN ITALIA QUESTO PARTICOLARE SEGMENTO DEL MERCATO SIA DESTINATO AD UNA IMPORTANTE CRESCITA. ECCO QUALI SONO I CONTENDENTI DI UNA SFIDA APPASSIONANTE.

Un'occhiata al dizionario inglese-italiano è più che sufficiente per scoprire quanti significati, a volte anche disomogenei tra loro, può avere il termine pick-up. "Nomen, omen", cioè "un nome, un destino" - dicevano i latini, quando per i trasporti si utilizzavano zampe e non ancora ruote - e l'espressione calza a pennello a questi mezzi, concepiti inizialmente per impieghi umili e faticosi, ma dagli Anni '50 diventati anche oggetti di lifestyle, buoni per le occasioni più disparate.

Questo, però, è accaduto negli Stati Uniti, dove già all'inizio del secolo scorso circolavano versioni cassonate della Ford T, la prima auto popolare della storia. Là i pick-up sono nati e hanno beneficiato nel corso degli anni di facilitazioni, fiscali e non, che ne hanno supportato il mercato. Oggi, più o meno una vettura nuova su sette vendute in Nord America appartiene a questo segmento. Ford Serie F, Chevrolet Silverado e Dodge Ram dominano il mercato attuale e lasciano solo il quarto posto alla prima auto "normale", cioè la Toyota Camry. Non solo: negli USA il Ford F-150 è il veicolo più venduto ininterrottamente da 34 anni.

Va da sé che i criteri filosofici e dimensionali dei pick-up sono sempre stati dettati dagli usi e costumi nordamericani, e se nel Vecchio Continente non hanno incontrato grandi favori è stato anche per questo, per lo meno in passato. Ma il panorama mondiale sta cambiando velocemente: i mercati emergenti promettono numeri golosi - specie in Sud America e Asia - riuscendo così a far passare anche concetti dimensionali meno esuberanti. Tutto questo mentre l'evoluzione telaistica permette oggi di realizzare veicoli con caratteristiche di guida affini a quelle di suv e crossover, che non creano imbarazzi se le condizioni di utilizzo non sono assimilabili a quelle di una highway.

Ecco dunque perché anche brand che non hanno mai trattato l'argomento con convinzione si



FULLBACK



GENIO



RANGER



AMAROK

stanno lanciando nell'avventura. Fiat ha lanciato in Sud America il Toro, mentre allarga all'Europa la distribuzione del Fullback, gemello omozigote del Mitsubishi L200. Renault ha messo in produzione l'Alaskan (ma non è ancora stato deciso se verrà venduto da noi), Mercedes-Benz è a un passo dal presentare la sua proposta, che potrebbe chiamarsi GLT, ed entrambi i modelli sono realizzati sulla base del Nissan NP300 Navara, una colonna del settore. Ed è recentissima la notizia che Mazda potrebbe tornare in Europa con il suo pick-up grazie a un accordo con Isuzu, produttore del D-Max.

Queste nuove proposte vanno (o potrebbero andare) ad aggiungersi ai modelli che già si spartiscono l'attuale torta: Ford Ranger, Toyota Hilux, Volkswagen Ama-

rok, Ssangyong Actyon Sports, oltre ai già citati L200, Navara e D-Max e alle soluzioni cinesi di GAC Gonow e Great Wall, indiane di Mahindra e rumene di Dacia.

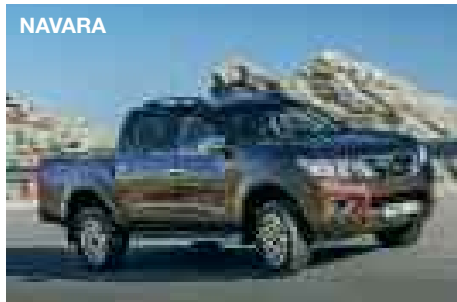
In Italia, però, a differenza di quanto avviene nei Paesi europei più evoluti, c'è una complicazione: i pick-up vengono omologati come autocarri, pertanto sono destinati al trasporto di cose e possono ospitare in abitacolo solo persone addette all'uso o al carico/scarico delle merci trasportate. Un utilizzo diverso comporta sanzioni pecuniarie e la sospensione della carta di circolazione da uno a sei mesi (ma fino a 12 in caso di recidività). Per la loro classificazione, però, godono di una deducibilità delle spese superiore a quella delle normali autovetture e anche di una tassa au-

tomobilistica ridotta perché parametrata alla portata e non alla potenza. E ancora: i premi delle polizze Rc sono più alti e l'utilizzo improprio di un pick-up - ad esempio nel tempo libero in un giorno non lavorativo - può costituire una violazione del contratto con la compagnia, con tutto ciò che ne consegue in termini di risarcimenti e rivalse.

Ed è un vero peccato che la legislazione del nostro Paese ne limiti la diffusione, perché i pick-up moderni hanno motori performanti e prestazioni degne di suv e crossover, spessissimo propongono trazione integrale e cambio automatico, offrono comfort di ogni genere, dispositivi per la sicurezza aggiornati e abitacoli con quattro porte e cinque posti comodi, accanto alle varianti biposto più spartane. Non da ultimo, i prezzi

sono davvero intriganti: il nuovo Fiat Fullback, nella sua versione più ricca equiparabile a un grande suv di lusso, con motore turbodiesel da 180 cv, trazione integrale e cambio automatico, costa circa 33 mila euro (Iva esclusa), cioè la stessa cifra necessaria per una station wagon di buon livello.

I numeri del nostro mercato, come si può ben immaginare, sono di nicchia, seppure in crescita: 13.313 unità nel 2014, 15.423 nel 2015 e 8.280 nei primi cinque mesi del 2016 (Fonte UNRAE). Come a dire che tutti i pick-up di tutte le marche, vendono nel nostro Paese quanto le piccole smart. Ma l'impegno deciso in questo settore del costruttore nazionale, il cui peso politico è noto, non può non far sperare in un futuro ammorbidimento della normativa.



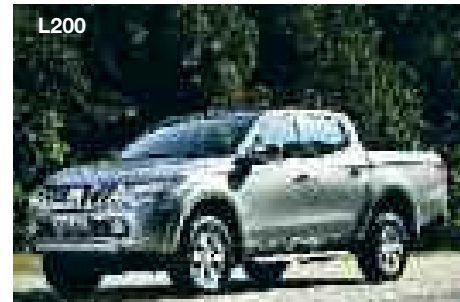
NAVARA



HILUX



ACTYON SPORTS



L200

FIAT FULLBACK

Il nuovo protagonista del settore

Il Fiat Fullback è stato lanciato sul nostro mercato da pochissimo: mai finora in Europa Fiat aveva commercializzato questa carrozzeria, segno più di altri che la pick-up mania che sta contagiando molti costruttori non è una semplice coincidenza. Veicolo di media portata con il marchio Fiat Professional sul frontale, il Fullback è caratterizzato da un look piuttosto sportivo grazie alla cabina protesa in avanti e allo sbalzo anteriore ridotto. Una volta saliti - letteralmente - a bordo si gode di una posizione che più dominante non si può: sì, anche nei confronti dei mega suv.

All'interno cabine confortevoli (tre sono quelle disponibili: chassis, estesa e doppia) con dotazioni da vettura e accessori che arredano con gusto. Le finiture sono incaricate di privilegiare robustezza e praticità: a maggior ragione risulta notevole l'effetto d'insieme per nulla spartano, con assemblaggi ben realizzati. E se gli allestimenti più ricchi prevedono addirittura i sedili in pelle riscaldabili, su tutte le versioni è offerto un



CURIOSITÀ

** È derivato dalla Mitsubishi L200 e come questa viene costruito in Thailandia
* Nel football americano e nel rugby il Fullback è l'ultimo uomo in difesa o il primo difensore in attacco, vale a dire l'uomo più versatile*

ritardo nell'ingresso del turbo e una voce non troppo raffinata, alle alte velocità autostradali il comfort acustico è a cinque stelle. Un risultato sorprendente considerata la mole del veicolo, e soprattutto l'esposizione frontale e il grande cassone posteriore. Qualche sobbalzo lo si avverte quando si transita su buche e dossi: è da imputare all'assale rigido con balestre multistrato al posteriore, adatto a sopportare grandi carichi.

All'ottimo rendimento stradale il Fullback aggiunge il massimo della grinta in fuoristrada e nei passaggi più impervi. Il pick-up è disponibile sia a trazione posteriore che integrale, equipaggiata, quest'ultima, con un selettore elettronico tra i sedili che permette l'inserimento delle quattro ruote motrici in modalità "part time" o "full time". La prima prevede tre settaggi: "2H" per scegliere la trazione posteriore quando le strade siano in condizioni ottimali; "4H" per distribuire la trazione sulle quattro ruote; "4L", con marce ridotte per le condizioni estreme.

La modalità "full time", presente solo nelle versioni top di gamma, è caratteriz-

zata dal differenziale centrale Torsen con 3 frizioni a controllo elettronico che gestiscono in tempo reale la trasmissione della coppia alle ruote. Qui le posizioni sono quattro: oltre alla "2H" e "4H", è presente l'opzione "4HLc" per bloccare il differenziale centrale e "4LLc" che aggiunge le

ridotte. Considerato tutto ciò, se la sua disinvoltura una volta abbandonato l'asfalto è fuori discussione, anche la capacità di lavorare sodo non è da meno: il Fullback ha una portata di oltre una tonnellata, mentre la massa rimorchiabile supera le tre tonnellate, ed è previsto anche il sistema che migliora la stabilità del traino. E se il Fullback dovesse, come tutti ci auguriamo, diffondersi fin troppo, per configurarlo con stile e originalità ci si potrà sbizzarrire con gli accessori Mopar.

DATI TECNICI

PREZZI

Da 27.500 a 33.500 euro (Iva esclusa)

MOTORI

2.4 Turbodiesel, 4 cilindri
Potenza: 181 cv (133 kW) a 3.500 g/m
Coppia: 430 Nm a 2.500 g/m
Cambio: manuale a 6 rapporti o automatico a 5 rapporti, con riduttore
Trazione: posteriore/anteriore inseribile
Velocità massima: 177÷179 km/h
Accelerazione: n.d.
Capacità di carico: 1.025÷1.055 kg
Massa rimorchiabile: 3.000÷3.100 kg
Consumo combinato: 6,6÷7,2 l/100 km
Emissioni CO₂: 169÷189 g/km

DIMENSIONI E PESI

Carrozzeria

Numero posti: 4÷5
Lunghezza: 5.275÷5.285 mm
Larghezza: 1.815 mm
Altezza totale: 1.780 mm
Altezza da terra: 205 mm
Passo: 3.000 mm
Peso in ordine di marcia: 1.825÷1.875 kg
Serbatoio: 75 litri
Angolo d'attacco: n.d.
Angolo d'uscita: 22°
Angolo di rampa: 30°
Altezza di guado: n.d.
Pianale di carico
Larghezza max: 1.470 mm
Larghezza tra i passaruote: n.d.
Lunghezza: 1.520 mm (cabina doppia), 1.850 mm (cabina estesa)
Profondità: n.d.
Soglia vano di carico: 850 mm

sistema multimediale con schermo touch, navigatore e Bluetooth.

Sotto il cofano batte un 2.4 turbodiesel disponibile su due livelli di potenza e coppia, da 150 cv e 380 Nm oppure da 180 cv e 430 Nm. Leggero grazie al basamento in alluminio ed efficiente per la sovralimentazione con turbocompressore a geometria variabile con intercooler, il propulsore è abbinabile ad un manuale a sei marce o un automatico a cinque, quest'ultimo più che rapido caratterizzato da passaggi di marcia molto soffici.

Capitolo dinamica su strada: se ai bassi il Fullback denota qualche cedimento verso comportamenti più da commerciale, con un

PRO

** Abitabilità interna: anche in seconda fila si sta comodi
* Piacere di guida: le migliori soddisfazioni le regala in offroad
* Leggerezza: notevole, con tutto ciò che consegue in termini di agilità*

CONTRO

** Sterzo: potrebbe essere più diretto
* Cambio manuale: restituisce un feeling da veicolo commerciale
* Look: per gli amanti dei muscoli assomiglia un po' troppo a un suv*

— FULLBACK —

COSTRUITO PER TE E PER IL TUO LAVORO



IL PICK-UP 4X4 DI FIAT PROFESSIONAL

- **FULL CAPACITY:** CAPACITÀ DI CARICO FINO A 1.000 KG - CAPACITÀ DI TRAINO FINO A 3.100 KG
- **FULL POWER:** MOTORE 2.4 TURBODIESEL COMPLETAMENTE IN ALLUMINIO - CAMBIO AUTOMATICO A 5 MARCE
- **FULL TRACTION:** TRAZIONE 4X4 - SELETTORE ELETTRONICO 4WD



FORD RANGER

La leadership è sua

È il pick-up più venduto in Italia e in Europa: il Ford Ranger si è aggiornato nei mesi scorsi con un restyling ancora più yan-

semlate. Come sulla più confortevole delle berline, ci sono poi climatizzatore automatico bizona, sedili riscaldabili e telecamera posteriore,

ne integrale inseribile, le marce ridotte e il bloccaggio del differenziale posteriore ne fanno un mezzo praticamente inarrestabile. Il pick-up ame-



kee e dotazioni più ricche. Tre le cabine disponibili: singola, allungata o doppia. Se al loro interno il livello di qualità percepita non è da brand premium, sugli allestimenti più ricchi non mancano rivestimenti in pelle e finiture pregiate ad accompagnare plastiche robuste e ben as-

oltre al Sync II che, grazie a uno schermo touch da 8", gestisce navigatore satellitare, clima e radio e integra i comandi vocali, la lettura degli sms e la chiamata di emergenza. Quanto a capacità di muoversi su tutti i fondi il Ranger non teme confronti: la trazio-

ricano è disponibile con due turbodiesel abbinabili ad un automatico con convertitore di coppia al posto del manuale a sei marce. Sono un 2.2 da 160 cv e un più possente 3.2 cinque cilindri da 200 cv, che può far affidamento su 470 Nm di coppia. Detto che l'unità più potente è in grado

PRO

- * Sicurezza: è l'unico pick-up a cinque stelle
- * Capacità di carico: ha il valore più elevato
- * Altezza da terra: nessun altro ha una luce maggiore

CONTRO

- * Cambio manuale: nel traffico la prima è troppo corta
- * Cambio automatico: i passaggi di marcia sono molto percettibili
- * Sospensioni posteriori: sono piuttosto dure sulle sconnesioni

CURIOSITÀ

- * È il fratellino minore della F-150, la vettura più venduta negli USA
- * È stato commercializzato fino al 2014 anche da Mazda con il nome BT-50
- * È la vettura dei bagnini della famosa serie televisiva Baywatch

di offrire un miglior spunto e una maggior spinta quando si viaggia a pieno carico, il 2.2 non è affatto una scelta di ripiego: grazie a un'erogazione molto lineare permette di muoversi con estrema disinvoltura, tanto che a viaggiare su strada, anche su lunghi percorsi, si resta sorpresi da un comfort inaspettato. Le sospensioni posteriori a balestra ovviamente restituiscono qualche colpo alla schiena dei passeggeri, ma l'insonorizzazione dell'abitacolo è decisamente buona.

DATI TECNICI

PREZZI

Da 21.650 a 32.650 euro (Iva esclusa)

MOTORI

2.2 Turbodiesel, 4 cilindri
Potenza: 160 cv (118 kW) a 3.700 g/m
Coppia: 385 Nm da 1.500 a 2.500 g/m
Cambio: manuale o automatico a 6 rapporti, con riduttore
Trazione: posteriore/anteriore inseribile
Velocità massima: 175 km/h
Accelerazione: 11,8÷12,8 secondi da 0 a 100 km/h
Capacità di carico: 1.081÷1.269 kg
Massa rimorchiabile: 1.800÷3.500 kg
Consumo combinato: 6,6÷8,0 l/100 km
Emissioni CO2: 171÷209 g/km
3.2 Turbodiesel, 5 cilindri
200 cv (147 kW) a 3.000 g/m
470 Nm da 1.500 a 2.750 g/m
Cambio: manuale o automatico a 6 rapporti, con riduttore
Trazione: posteriore/anteriore inseribile
Velocità massima: 175 km/h
Accelerazione: 10,6÷10,9 secondi da 0 a 100 km/h
Capacità di carico: 1.033÷1.050 kg
Massa rimorchiabile: 3.500 kg
Consumo combinato: 8,3÷8,9 l/100 km
Emissioni CO2: 218÷234 g/km

DIMENSIONI E PESI

Carrozzeria
Numero posti: 2÷5
Lunghezza: 5.277÷5.362 mm
Larghezza: 1.860 mm
Altezza totale: 1.800÷1.815 mm
Altezza da terra: 229÷232 mm
Passo: 3.220 mm
Peso in ordine di marcia: 1.931÷2.167 kg
Serbatoio: 70 litri
Angolo d'attacco: 28°
Angolo d'uscita: 28°
Angolo di rampa: 25°
Altezza di guado: 600÷800 mm
Pianale di carico
Larghezza max: 1.560 mm
Larghezza tra i passaruote: 1.139 mm
Lunghezza: 1.549 mm (cabina doppia), 1.847 mm (cabina estesa), 2.317 mm (cabina singola)
Profondità: 511 mm
Soglia vano di carico: 835 mm

TOYOTA HILUX

Il veterano di mille battaglie



Disponibile nelle configurazioni Single Cab, Extra Cab a 4 posti e Double Cab a 5 posti, l'ottava generazione del Toyota Hilux conferma le sue valide credenziali, con un telaio più robusto, un pianale rinforzato, una maggiore capacità di rimorchio. Allo stesso tempo, visto il crescente numero di clienti che utilizzano i pick-up anche come veicoli ricreativi, è stato rinnovato nel design, nel comfort di bordo e negli equipaggiamenti. Le modifiche estetiche, nel dettaglio, riguardano il

frontale ridisegnato abbinato a fiancate con linee ammorbidite.

CURIOSITÀ

- * Top Gear UK ha torturato a morte un Hilux senza riuscire a distruggerlo
- * È il pick-up più usato da Medici senza Frontiere sugli scenari di guerra
- * Dal 1968, anno di lancio, ne sono stati venduti 18 milioni in tutto il mondo

te. Lungo quest'ultime, infatti, è possibile notare come il veicolo si allontani definitivamente dal precedente design che divideva visivamente il paraurti dagli archi ruota, per garantire invece una linea più omogenea ed elegante. L'abitacolo è sobrio e funzionale, e le principali informazioni di bordo si possono consultare attraverso il sistema multimediale della consolle centrale (con touch-screen da 7"), gestito da comandi capacitivi comodi e intuitivi. Lo spazio di carico raggiun-

PRO

- * Piacere di guida: su strada come in fuoristrada
- * Qualità degli interni: finiture di pregio e ben assemblate
- * Robustezza: la top di gamma si chiama Invincible, detto tutto?

CONTRO

- * Motore 2.4 turbodiesel: piuttosto rumoroso ai bassi regimi
- * Sospensioni: non sono tra le più soffici alle basse velocità
- * Design esterno: confrontato con i competitors è molto tradizionale

ge un massimo di 1.645 mm, il portellone dispone di cardini più resistenti e di staffe in acciaio per sostenere i montanti durante l'apertura del portellone. Il pianale ampio è più robusto, per ridurne le deformazioni e i danneggiamenti nelle fasi di carico e scarico. Il pannello superiore è più solido, mentre la forma del rinforzo degli archi ruota è stata ottimizzata. Il nuovo Hilux è disponibile in versione 2 e 4 ruote motrici, con motore 2.4 D-4D Global Diesel (GD) e funzione Stop & Start.

DATI TECNICI

PREZZI

Da 19.303 a 31.024 (Iva esclusa)

MOTORI

2.4 Turbodiesel, 4 cilindri
Potenza: 150 cv (110 kW) a 3.400 g/m
Coppia: 400 Nm da 1.600 a 2.000 g/m
Cambio: manuale a 6 rapporti o automatico a 5 rapporti
Trazione: posteriore o posteriore/anteriore inseribile
Velocità massima: 170 km/h
Accelerazione: 12,8÷13,2 secondi da 0 a 100 km/h
Capacità di carico: 1.005÷1.060 kg
Massa rimorchiabile: 2.800÷3.200 kg
Consumo combinato: 6,7÷8,0 l/100 km
Emissioni CO2: 177÷211 g/km

DIMENSIONI E PESI

Carrozzeria
Numero posti: 2/4/5
Lunghezza: 5.335 mm
Larghezza: 1.800÷1.855 mm
Altezza totale: 1.795÷1.815 mm
Altezza da terra: n.d.
Passo: 3.085 mm
Peso in ordine di marcia: 1.870÷2.095 kg
Serbatoio: 80 litri
Angolo d'attacco: n.d.
Angolo d'uscita: n.d.
Angolo di rampa: n.d.
Altezza di guado: n.d.
Pianale di carico
Larghezza max: 1.540÷1.575 mm
Larghezza tra i passaruote: n.d.
Lunghezza: 1.525 mm (cabina doppia), 1.846 mm (cabina estesa), 2.315 mm (cabina singola)
Profondità: 480 mm
Soglia vano di carico: n.d.



MITSUBISHI L200

Un atleta dai muscoli scolpiti

Disegnato con linee massicce e un profilo ben definito, lo stile della nuova generazione (la quinta, per essere precisi) del Mitsubishi L200 sfoggia un dinamismo che evoca la figura di un atleta dai muscoli scolpiti. Il caratteristico profilo “J line” è rimasto inalterato, in modo da rendere visivamente più attraente la generosa cabina.

Disponibile in Europa

nelle varianti Double Cab e Club Cab, il pick-up nipponico vanta interni spaziosi, confortevoli e rifiniti con cura. Il sistema di propulsione sfrutta un motore 2.4 turbo diesel, accreditato di una potenza di 154 o 181 cv. Due i cambi disponibili: manuale a sei marce oppure automatico a cinque rapporti, con modalità Sport e leve al volante. Il Mitsubishi L200 sfrutta lo stesso sistema di trasmissione

Super Select 4WD-II del Pajero. Nel dettaglio, il sistema a trazione integrale fornisce prestazioni “all-terrain” con la scelta di quattro modalità: le due ruote motrici assicurano il massimo risparmio di carburante, mentre le tre modalità 4WD permettono di affrontare le condizioni della strada più disparate. In termini di sicurezza, tra le dotazioni disponibili spicca la funzione Trailer Stability

PRO

- * Stile unico: maschio, scattante e robusto
- * Equipaggiamento di serie: ricco ed esaustivo
- * Raggio di sterzata: molto basso, facilita le manovre

CONTRO

- * Plastiche interne: sono più rigide della media
- * Cabina: qualche centimetro in più a disposizione farebbe la differenza
- * Comfort acustico: alle alte velocità la voce del motore canta parecchio

Assist che, in caso di traino di un rimorchio, interviene in automatico per mantenerlo in linea in presenza di venti laterali o altre situazioni d’instabilità.

A questa si aggiunge il sistema di segnalazione Lane Departure Warning in grado di avvertire il conducente quando il veicolo sta per abbandonare la propria corsia.

CURIOSITÀ

- * Nel Regno Unito il suo nome è Triton, a sottolineare la natura polivalente del veicolo: Tritone, figlio di Poseidone, è mezzo uomo e mezzo pesce
- * È stato recentemente trasformato dal tuner Delta 4x4 in un monster truck alto 2,5 metri
- * Dei pick-up della nostra sfida, è il più cliccato su youtube con un video da 42 milioni di visualizzazioni

DATI TECNICI

PREZZI

Da 22.188 a 28.172 (Iva esclusa)

MOTORI

2.4 Turbodiesel, 4 cilindri
Potenza: 154 cv (113 kW) a 3.500 g/m
Coppia: 380 Nm da 1.500 a 2.500 g/m
Cambio: manuale a 6 rapporti o automatico a 5 rapporti, con riduttore
Trazione: posteriore/anteriore inseribile
Velocità massima: 169÷174 km/h
Accelerazione: n.d.
Capacità di carico: 955 kg
Massa rimorchiabile: 3.000÷3.100 kg
Consumo combinato: 6,4 l/100 km
Emissioni CO2: 169 g/km
2.4 Turbodiesel, 4 cilindri
Potenza: 181 cv (133 kW) a 3.500 g/m
Coppia: 430 Nm a 2.500 g/m
Cambio: manuale a 6 rapporti o automatico a 5 rapporti con riduttore
Trazione: Posteriore, anteriore inseribile
Velocità massima: 177÷179 km/h
Accelerazione: n.d.
Capacità di carico: 935÷960 kg
Massa rimorchiabile: 3.000÷3.100 kg
Consumo combinato: 6,4÷7,2 l/100 km
Emissioni CO2: 169÷189 g/km

DIMENSIONI E PESI

Carrozzeria
Numero posti: 4/5
Lunghezza: 5.195÷5.285 mm
Larghezza: 1.785÷1.815 mm
Altezza totale: 1.775÷1.780 mm
Altezza da terra: 200÷205 mm
Passo: 3.000 mm
Peso in ordine di marcia: 1.820÷1.875 kg
Serbatoio: 75 litri
Angolo d’attacco: 30°
Angolo d’uscita: 22°÷25°
Angolo di rampa: 23°÷24°
Altezza di guado: n.d.
Pianale di carico
Larghezza max: 1.470 mm
Larghezza tra i passaruote: n.d.
Lunghezza: 1.520 mm (cabina doppia), 1.850 mm (cabina estesa)
Profondità: 475 mm
Soglia vano di carico: n.d.



NISSAN NAVARA

Continua evoluzione da ottant’anni

Il Nissan Navara, giunto alla dodicesima generazione, rappresenta una stirpe di pick-up da lavoro e tempo libero nata oltre 80 anni fa. Efficiente e robusto, ora ha dalla sua anche un look curato e interni confortevoli e molto ben rifiniti. Il conducente può inoltre contare su moderni sistemi di assistenza come l’anti-tamponamento che frena la vettura in caso di pericolo di collisione, la telecamera a 360° che aiuta in fase di manovra, l’Hill Start Assist e l’Hill Descent Control, che evitano l’arretramento nelle pendenze in salita e mantengono

automaticamente la velocità in discesa. Sotto il profilo tecnico, il modello Double Cab, quello a 4 posti, presenta sospensioni posteriori multi-link, che migliorano la comodità di guida e la maneggevolezza. Il modello King Cab (2+2) adotta, invece, una versione aggiornata del sistema a balestra: le nuove sospensioni rialzate pesano 7 kg in meno rispetto alle precedenti, aumentano del 3,1 per cento l’angolo di attacco delle ruote posteriori e riducono il rumore su strada. In entrambi i casi, rimangono invariate la capacità di traino (di 3.500 kg) e la

portata (1.047 kg, 1.062 per il 2WD). Il “cuore” del pick-up nipponico è il propulsore 2.3 dCi, da 190 o 160 cv. Il nuovo NP300 Navara garantisce buone prestazioni su tutti i terreni. Per una migliore manovrabilità e per ridurre i consumi, su strada è possibile selezionare la modalità 2WD mentre in off-road si può optare per la trazione 4HI anche in marcia, fino ai 100km/h. Quando si ha bisogno di tutta la potenza e la spinta di cui è capace, Navara permette in maniera semplice e intuitiva di utilizzare la trazione integrale 4LO con marce ridotte,

PRO

- * Design degli interni: originale e ordinato
- * Sospensioni posteriori: perfette nei tratti più impegnativi
- * Costi di gestione: contenuti grazie a motori efficienti

CONTRO

- * Scarso handling: tra le curve non è il pick-up che se la cava meglio
- * Abitabilità: lo spazio per le gambe in seconda fila è ai minimi termini
- * Prezzo di acquisto: la top di gamma è la più cara

ideata per consentire al veicolo di affrontare al meglio grandi pendenze e discese con fondo scivoloso. Dulcis in fundo, è inoltre disponibile il bloccaggio meccanico del differenziale posteriore.

CURIOSITÀ

- * In uno spot australiano del 2012 una Nissan Navara traina un carro armato rimasto in panne
- * Il Navara ha una garanzia di cinque anni o 160.000 km che copre un’ampia gamma di componenti e parti del telaio
- * La versione Double Cab è il primo pick-up europeo con il retrotreno a ponte rigido governato da bracci multipli e molle elicoidali anziché dalle classiche balestre

DATI TECNICI

PREZZI

Da 19.560 a 35.200 euro (Iva esclusa)

MOTORI

2.3 Turbodiesel, 4 cilindri
Potenza: 160 cv (120 kW) a 3.750 g/m
Coppia: 403 Nm da 1.500 a 2.500 g/m
Cambio: manuale a 6 rapporti o automatico a 7 rapporti, con riduttore
Trazione: posteriore o posteriore/anteriore inseribile
Velocità massima: 172 km/h
Accelerazione: 11,6÷12,0 secondi da 0 a 100 km/h
Capacità di carico: 1.047÷1.203 kg
Massa rimorchiabile: 3.010÷3.500 kg
Consumo combinato: 6,4÷7,6 l/100 km
Emissioni CO2: 169÷201 g/km
2.3 Bi-turbodiesel, 4 cilindri
Potenza: 190 cv (140 kW) a 3.750 g/m
Coppia: 450 Nm da 1.500 a 2.500 g/m
Cambio: manuale a 6 rapporti o automatico a 7 rapporti
Trazione: posteriore/anteriore inseribile
Velocità massima: 180÷184 km/h
Accelerazione: 10,8 secondi da 0 a 100 km/h
Capacità di carico: 1.047÷1.052 kg
Massa rimorchiabile: 3.500 kg
Consumo combinato: 6,4÷7,0 l/100 km
Emissioni CO2: 169÷183 g/km

DIMENSIONI E PESI

Carrozzeria
Numero posti: 4÷5
Lunghezza: 5.120÷5.300 mm
Larghezza: 1.790÷1.850 mm
Altezza totale: 1.780÷1.840 mm
Altezza da terra: 208÷223 mm
Passo: 3.150 mm
Peso in ordine di marcia: 1.807÷1.963 kg
Serbatoio: 80 litri
Angolo d’attacco: 29,4°÷31,0°
Angolo d’uscita: 24,4°÷25,6°
Angolo di rampa: 21,2°÷22,2°
Altezza di guado: n.d.
Pianale di carico
Larghezza max: 1.560 mm
Larghezza tra i passaruote: n.d.
Lunghezza: 1.537 mm (cabina doppia), 1.750 mm (cabina estesa)
Profondità: n.d.
Soglia vano di carico: 795÷815 mm

MAHINDRA GENIO

Geniale partner per l'artigiano



Veicolo forte e robusto, massiccio nel design, performante nei percorsi stradali, Mahindra Genio è un mezzo da lavoro, quindi è del tutto inutile pretendere accessori extra (quali le prese USB e per collegamenti digitali).

Genio è pensato per artigiani, agricoltori, tecnici, piccole imprese e per quanti cercano un mezzo funzionale, affidabile e conveniente (i prezzi partono dai 10.970 euro), un pick-up pronto a tutto su cui fare quotidianamente affidamento per le loro attività.

Tutte persone che, oltre al

rapporto prezzo-prodotto, sono attente alle caratteristiche funzionali e operative di veicoli come affidabilità e durata nel tempo.

A queste istanze il nuovo pick-up Mahindra risponde con un'ampia superficie di carico e la disponibilità in gamma di pratiche versioni a 2 e 5 posti con trazione integrale inseribile elettricamente.

Equipaggiato con il pluricollaudato 2.200 turbodiesel common-rail a 16 valvole che fa parte della gamma dei fuoristrada Mahindra Goa (ma qui lo troviamo abbinato a un inedito cambio manuale a 5

CURIOSITÀ

* Genio è erede del Mahindra Bolero sbarcato sul mercato nel 2008. Il pickup orientale sorprese i professionisti: costava 10mila euro e imbarcava fino a una tonnellata di carico

* Lo scorso maggio, il Gruppo Mahindra ha acquisito il 76 per cento della carrozzeria torinese Pinfarina

* In India la versione base del pick-up Mahindra costa l'equivalente di 10mila euro

marce), Mahindra Genio acquista una nuova dotazione tutta innovativa per quanto riguarda gli accessori.

Particolare attenzione è stata dedicata dalla Casa indiana al comfort e alla sicurezza degli occupanti: il pick-up Mahindra Genio è dotato di airbag anteriori frontali, anti-bloccaggio elettronico delle ruote in frenata (ABS), controllo elettronico di stabi-

Tutti i nuovi pick-up Mahindra Genio distribuiti sul mercato europeo e sono garantiti per tre anni o 100mila km in tutti i Paesi dov'è presente l'organizzazione Mahindra.

I clienti possono inoltre contare con un costo minimo sull'assistenza stradale AXA 24 ore su 24 per tre anni e soccorso stradale con traino in tutti i Paesi dell'Unione

aziende del settore - tra queste Volvo, Scania, Daimler, Renault e Land Rover - attraverso le sue consociate Mahindra Forgings, Mahindra Composites, Mahindra Hino-day, Mahindra Gears & Transmissions e Mahindra Ugine Steel Co.

Il gruppo ha inoltre impianti produttivi in Germania, Gran Bretagna e Italia.



DATI TECNICI

PREZZI

Da 10.970 a 15.720 (Iva esclusa)

MOTORE

2.2 CDRe m-Hawk, 4 cilindri in linea
Potenza: 120 cv (88 kW) a 4.000 g/m
Coppia: 290 Nm da 1.600 a 2.800 g/m
Cambio: manuale a 5 rapporti + RM (tipo NGT 520 R V1)
Trazione: anteriore (posteriore inseribile elettricamente su 4WD)
Velocità massima: 150 km/h
Accelerazione: n.d.
Capacità di carico: 925÷1.185 kg
Massa rimorchiabile: 750 kg
Consumo combinato: n.d.
Emissioni CO2: n.d.

DIMENSIONI E PESI

Carrozzeria

Numero posti: 2/5
Lunghezza: 5.150 mm
Larghezza: 1.840 mm
Altezza totale: 1.880 mm
Altezza da terra: 200 mm
Passo: 3.200 mm
Peso in ordine di marcia: 1.795÷2.055 kg
Serbatoio: 74 litri
Angolo d'attacco: n.d.
Angolo d'uscita: n.d.
Angolo di rampa: n.d.
Altezza di guado: n.d.
Pianale di carico
Larghezza max: 1.660 mm
Larghezza tra i passaruote: n.d.
Lunghezza: 1.620 mm (doppia cabina), 2.400 mm (cabina singola)
Profondità: n.d.
Soglia vano di carico: 525 mm

lità (ESP), climatizzatore, alzacristalli elettrici, chiusura centralizza con telecomando, controllo automatico della velocità di crociera (Cruise Control), Start&Stop.

Sostituto del Bolero - prodotto all'alba degli Anni Duemila quando, forte dell'esperienza acquisita nel corso di quasi mezzo secolo di assemblaggio di veicoli fuoristrada, Mahindra ha avviato la produzione di veicoli per un mercato globale - il nuovo pick-up indiano è realizzato sulla base di un robusto telaio d'acciaio scatolato che ne esalta le doti di trasporto (portata utile massima 1.185 kg).

La cabina di guida permette di disporre di un cassone lungo 2,4 metri, inedito sul panorama dei pick-up.

Europea.

Sbarcato sui mercati europei lo scorso anno, Mahindra Genio fa parte della nuova offensiva lanciata dal costruttore indiano - fondato nel 1945 - a partire dal 2010, anno in cui il gruppo Mahindra ha rilevato la maggioranza del pacchetto azionario di REVA Electric e di Ssangyong Motor Company.

Il gruppo Mahindra è profondamente coinvolto con l'industria automotive europea.

Nel vecchio continente la presenza della casa indiana si fa sentire. Oltre ad avere in Mahindra Europe una società controllata al 100 per cento che si occupa della distribuzione dei veicoli di sua produzione, fornisce componenti di alta qualità a importanti

PRO

* Prezzo di acquisto: è il pick up più economico sul mercato
* Guida in fuoristrada: è inarrestabile e affidabile
* Posizione di guida: è alta e dominante, da vero padrone della strada

CONTRO

* Interni: spartani se confrontati agli altri protagonisti del mercato
* Cambio manuale: non sufficientemente nei passaggi di marcia
* Sicurezza: l'equipaggiamento previsto è basilare

Mahindra
GENIO



PG&W



IL VOLUME DELLA MIA ATTIVITÀ È AUMENTATO.

Le linee moderne ed eleganti nascondono una straordinaria capacità di carico: Mahindra Genio ha il pianale più ampio della sua categoria. Tanto spazio anche in cabina, dove guidi e viaggi comodo, anche grazie ai sedili ergonomici. E non ci sono terreni troppo difficili da affrontare, con la trazione delle 4 ruote motrici.

TUO A PARTIRE DA € 257,50* AL MESE CON FINANZIAMENTO SENZA INTERESSI
TAN FISSO 0,00% TAEG 2,24%



Vieni a trovarci al 
dal 19 al 22 Ottobre.

***Finanziamento senza interessi.**

In 30-40 mesi - prima rata a 30 giorni - importo finanziabile da € 5.000 a € 10.000.
Esempio: Genio S.C. versione 2wd prezzo chiavi in mano (IPT esclusa) € 14.828,00 anticipo € 4.828,00, € 10.000 (imp. Tot. del credito) in 40 rate da € 257,50 - TAN fisso 0,00% TAEG 2,24%.

Il TAEG include: interessi 0€, spese istruttoria € 300,00, bollo su finanziamento € 16, bollo su rendiconto annuale e di fine rapporto € 2 (per imp. Sup. a € 77,47), spesa mensile gest. pratica € 1,50 - imp. Tot. dovuto (imp. Tot. del credito + costo tot. del credito) € 10.382,00. Offerta valida dal 01/09/2016 al 31/12/2016. Messaggio pubblicitario con finalità promozionale.

Informazioni europee di base sul credito ai consumatori (SECCI) e copia del testo contrattuale disponibili presso concessionari Mahindra aderenti all'iniziativa. Salvo approvazione Agos Ducato S.p.A. La rete dei concessionari Mahindra opera quale intermediario del credito non in esclusiva. **Condizioni e limitazioni di garanzia come indicato sul libretto di garanzia



OMOLOGAZIONE N1

www.mahindra.it - 

Mahindra
Rise.

VOLKSWAGEN AMAROK

Cuore generoso e tanta duttilità



Il Volkswagen Amarok di nuova generazione appare rielaborato sia dal punto di vista tecnico sia sotto il profilo estetico. Senza ombra di dubbio la novità più importante è celata sotto il cofano, dove pulsa un 3.0 litri V6 turbodiesel, che in base alla versione scelta sviluppa 163, 204 o 224 cv. A seconda della potenza sono disponibili tre differenti sistemi di guida: la classica trazione posteriore e la trazione integrale 4MOTION, disponibi-

le sia con trazione posteriore e asse anteriore attivabile in combinazione con cambio manuale a sei rapporti, sia con un sistema di trazione integrale permanente e un differenziale Torsen con cambio automatico a otto rapporti.

Le tre varianti sono dotate di bloccaggio elettronico del differenziale con funzione di frenata automatica, che previene lo slittamento unilaterale delle ruote. Grazie all'EDS, la forza motrice viene trasferita sempre alla

ruota che presenta la trazione migliore. A richiesta, Volkswagen offre inoltre un bloccaggio meccanico del differenziale dell'asse posteriore per le esigenze dell'impiego fuoristrada. Visto che anche l'occhio vuole la sua parte, bisogna sottolineare che il frontale più sportivo e la plancia completamente rinnovata mettono in luce un carattere marcato, con un design che abbraccia chiaramente il nuovo DNA stilistico del brand.

A bordo, il volante multi-

funzione con rivestimento in pelle consente al guidatore di accedere più facilmente ai comandi di radio, telefono o display multifunzione. Per il modello di lancio Aventura, il display tra i due classici strumenti di forma circolare è disponibile a colori e con grafica 3D. Lo specchietto retrovisore interno senza cornice, in combinazione con il pacchetto opzionale Luce e Visibilità, sottolinea ulteriormente la ricercatezza degli interni. Nella parte più alta della consolle centrale,

e quindi nel campo visivo diretto del guidatore, si trova il nuovo sistema Infotainment, con una disposizione degli elementi di comando intelligente ed ergonomica. Se equipaggiato con funzioni come App Connect, Guide & Inform o Car-Net, consente, per esempio, di integrare le App dello smartphone mediante un'interfaccia USB, per poter accedere ai rispettivi contenuti tramite il touchscreen del sistema Infotainment. Guide & Inform integra il sistema di navigazione con servizi d'informazione sempre aggiornati, come ad esempio le informazioni sul traffico online, grazie al collegamento in rete. Il sistema di navigazione Discover Media è offerto di serie con lo standard radio digitale DAB+. Oltre al nuovo sistema Infotain-

PRO

- * Design esterno: è un perfetto equilibrio tra eleganza e robustezza
- * Cabina: offre sensazione di aria e spazio agli occupanti
- * Motore 3.0 turbodiesel: è molto elastico e potente

CONTRO

- * Versatilità: è previsto con il solo allestimento a doppia cabina
- * Capacità di carico: il cassone è poco profondo
- * Comfort: alle alte velocità le sospensioni posteriori sono troppo elastiche

ment, i sedili ergonomici regolabili elettricamente e le dotazioni di sicurezza, come la frenata anti collisione multipla, rappresentano ulteriori punti di forza del nuovo Amarok, veicolo sempre più duttile e adatto alle più disparate circostanze.

Pick-up con naturale vocazione fuoristradistica, Volkswagen Amarok è ordinabile con doppia cabina in tutte e tre le varianti di allestimento con l'innovativo cambio automatico a 8 rapporti che unisce maggiore comfort di marcia a buone caratteristiche di impiego in fuoristrada e, elemento tutt'altro che trascurabile, a consumi che si rivelano più bassi della versione equipaggiata con cambio manuale: soli 7,6 l/100 km nel ciclo combinato con emissioni di CO₂ di 199 g/km fanno dell'Amarok uno dei veicoli più efficienti del segmento.

CURIOSITÀ

- * La parola Amarok, che significa lupo nella lingua Inuit (la sede di VW è in Germania, a Wolfsburg, la città del lupo), è stata scelta anche per la sua assonanza negli idiomi latini con l'espressione "amante delle rocce"
- * Il VW Amarok ha vinto nel 2010 la prima edizione del Pick-up of the Year

SSANGYONG ACTYON SPORTS

Guerriero coreano senza fronzoli



Nel competitivo settore dei pick-up, anche il SsangYong Actyon Sports affila gli artigli, per conquistare una clientela sempre più variegata. Il design funzionale, senza tanti fronzoli, caratterizza il vestito del veicolo coreano. La sostanza è invece rappresentata da un motore 2.0 turbodiesel, capace di erogare una potenza di 155 cv e una coppia massima di 360 Nm, abbinato a un cambio manuale a sei marce. A seconda delle proprie esigenze, i clienti

possono optare sia per il modello 2WD sia per il sistema di trazione 4WD part-time, con tanto di marce ridotte.

CURIOSITÀ

- * La parola Actyon deriva dall'unione tra i termini inglesi Action (azione) e Young (giovane)
- * In Nuova Zelanda esiste il monomarca "Actyon Sports Racing Series"

Quest'ultimo, in particolare, garantisce un'elevata mobilità su qualsiasi terreno. Su una strada tradizionale si può utilizzare tranquillamente la trazione posteriore, per passare a quella integrale solo quando le caratteristiche del percorso lo richiedono. L'inserimento delle quattro ruote motrici avviene tramite il selettore dedicato, alloggiato sulla plancia. Sempre attraverso lo stesso comando, inoltre, si possono inserire le marce ridotte, così da migliorare sensibilmente la

motricità sui terreni maggiormente impegnativi.

Proseguendo la lettura della "carta d'identità" della Actyon Sports vanno riportate le dimensioni utili di carico: 1.600 mm in larghezza e 1.275 mm in lunghezza, con un'altezza delle sponde di ben 525 mm. Degni di nota anche i dati relativi alle possibilità di traino, che raggiungono i 750 kg per i rimorchi non frenati e i 2.300 kg per i tradizionali rimorchi equipaggiati d'impianto frenante.

PRO

- * Motore 2.0 turbodiesel: piccola cilindrata, coppia elevata
- * Cambio manuale: preciso e non affaticante
- * Tenuta di strada: ottima, considerando la tipologia di veicolo

CONTRO

- * Offerta trasmissioni: l'automatico non è disponibile
- * Capacità di carico: il pianale è il più corto del confronto
- * Guida offroad: il differenziale autobloccante non è previsto

DATI TECNICI

PREZZI

Da 17.619 a 19.463 (Iva esclusa)

MOTORI

2.0 Turbodiesel, 4 cilindri
Potenza: 155 cv (114 kW) a 4.000 g/m
Coppia: 360 Nm da 1.500 a 2.800 g/m
Cambio: manuale a 6 rapporti, con riduttore (4WD)
Trazione: posteriore o posteriore/anteriore inseribile
Velocità massima: 172 km/h
Accelerazione: n.d.
Capacità di carico: 683÷692 kg
Massa rimorchiabile: 2.300 kg
Consumo combinato: 7,4÷7,5 l/100 km
Emissioni CO₂: 196÷199 g/km

DIMENSIONI E PESI

Carrozzeria
Numero posti: 5
Lunghezza: 4.990 mm
Larghezza: 1.910 mm
Altezza totale: 1.790 mm
Altezza da terra: 188 mm
Passo: 3.060 mm
Peso in ordine di marcia: 1.873÷1.982 kg
Serbatoio: 75 litri
Angolo d'attacco: 25°
Angolo d'uscita: 25°
Angolo di rampa: 20°
Altezza di guado: n.d.
Pianale di carico
Larghezza max: 1.600 mm
Larghezza tra i passaruote: 1.128 mm
Lunghezza: 1.275 mm
Profondità: n.d.
Soglia vano di carico: 525 mm

NUOVO DAILY E6 BUSINESS INSTINCT

B/S

CORRI IN CONCESSIONARIA
O CHIAMA IL NUMERO VERDE

Numero verde
800-800288

PRESTAZIONI SENZA UGUALI

Motori da 2,3 e 3 litri,
fino a 205 CV e 470 Nm

EFFICIENZA DEI CONSUMI MIGLIORATA

Fino all'8% di risparmio*

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

COSTI DI MANUTENZIONE E RIPARAZIONE RIDOTTI

Fino al 12% di risparmio**

**Rispetto ai modelli Euro 5b+ equivalenti.

SEMPRE CONNESSO

Con DAILY BUSINESS UP™,
il tuo assistente personale
al business

Il Nuovo Daily E6 è la scelta ideale per far crescere il tuo business. Con i suoi nuovi motori Euro 6 che garantiscono più potenza, consumi ridotti e il più basso costo totale d'esercizio della categoria, il suo comfort migliorato e la connettività avanzata, combinati con le sue oltre 8.000 possibili configurazioni, è il tuo perfetto business partner.

IVECO

Il tuo partner per un trasporto sostenibile

GRUPE PSA / IL NUOVO DIRETTORE GENERALE ITALIA SI PRESENTA ALLA STAMPA

Le ambizioni di Massimo Roserba

SECONDO COSTRUTTORE IN EUROPA E TERZO GRUPPO IN ITALIA, PSA HA INIZIATO UN'OFFENSIVA A LARGO RAGGIO CHE FA DEL NOSTRO PAESE UN RIFERIMENTO ESSENZIALE PER I SUCCESSI FUTURI. ALLA GUIDA DI PSA IN ITALIA È ARRIVATO UN MANAGER PREPARATO E DALLA CONSOLIDATA ESPERIENZA AUTOMOTIVE. "DOVREMO COMPIERE UN DECISO CAMBIO DI PASSO PER PORTARE IL GRUPPO PSA AL PRIMO POSTO TRA I GRUPPI ESTERI IN ITALIA ENTRO IL 2020", HA DICHIARATO ROSERBA.

FABIO BASILICO
MILANO

Sorridente e determinato, affabile e pronto alla risposta. Così si è presentato alla stampa automotive italiana Massimo Roserba nel corso dell'incontro informale celebrato al "Peugeot is Bobino Club" di Milano. Il nuovo Direttore Generale di PSA in Italia ha esordito come copione, cioè facendo il punto sulla situazione attuale del Gruppo francese, oggi rappresentato da tre brand agguerriti sul mercato: Citroën, Peugeot e DS: "PSA è un grande gruppo industriale francese, principalmente impegnato nel settore automobilistico con i tre marchi Citroën, Peugeot e DS. Stiamo parlando di un gruppo di rilevanza internazionale, con 184mila dipendenti diretti nei 160 paesi in cui siamo presenti, con 13 stabilimenti di produzione, cui se ne aggiungono altri 8 in joint venture o in cooperazione con altri partner. PSA nel mondo nel 2015 ha venduto tre milioni di veicoli".

Un risultato dovuto in gran parte all'Europa ma che gode degli apporti anche di altre aree geografiche. "L'Europa resta il mercato di riferimento - ha spiegato Roserba - ma siamo presenti in tutta l'Asia, tra cui ovviamente la Cina dove le vendite sono attestate intorno ai 750mila veicoli all'anno, Sud America, Russia, Africa. Tra l'altro, il nostro presidente Carlos Tavares, ha recentemente annunciato l'intenzione di entrare anche nel mercato statunitense nei prossimi anni. PSA è il secondo co-

struttore in Europa e il terzo gruppo in Italia".

Nel nostro Paese, i tre pilastri dell'offensiva PSA sono conosciuti e affermati. Ciò vale anche per l'ultimo acquisto di famiglia, il brand DS. Il neo Direttore Generale Italia ha quindi speso alcune parole per chiarire il posizionamento dei marchi che appartengono al Gruppo: "PSA ha lavorato molto sulla differenziazione dei brand, perché brand significa differenziazione. Peugeot è un generalista che si pone nella fascia alta del mercato; offre auto di qualità, emozionanti, design puro, chic ed elegante. Peugeot punta a caratterizzarsi con la sua tecnologia e con l'emozione che la tecnologia può dare. Ne è un esempio il nostro posto guida che è una soluzione unica sul mercato: l'i-Cockpit, cioè una configurazione con un volante ridotto, un quadro strumenti in posizione alta e un grande schermo touchscreen, che regala una 'driving experience' sorprendente. Citroën è creatività pura, un marchio generalista, da sempre differente da tutti gli altri. Lo testimonia la sua storia, i suoi modelli unici come la 2CV, la Mehari o il Berlingo: auto dallo stile forte, che offrono servizi innovativi, con tecnologia utile e facile da usare, tutto al servizio del benessere. Oggi i modelli Citroën più emblematici di questo posizionamento sono la C4 Cactus, la e-Mehari e la Nuova C3. Quella di DS è una sfida stimolante, perché si tratta di creare un Marchio Premium, prendendo spunto dalla mitica DS presentata 61 anni fa al Salone di Pari-

Chi è

Nato a Pescara 48 anni fa, sposato e laureato all'Università "Luigi Bocconi" di Milano, Massimo Roserba ha maturato una lunga esperienza internazionale presso Fiat Chrysler Automobiles (FCA), nell'area Sales e Marketing, dapprima come International Operations Marketing Director, poi come Head of Fiat Brand & Product Marketing Director Fiat Chrysler Group for Asia Pacific Countries. Dal 2015 era Head of Alfa Romeo Commercial Development zona EMEA (Europa, Medio Oriente e Africa). In qualità di Direttore Generale Italia, Massimo Roserba subentra a Olivier Mornet che, dopo 5 anni di permanenza in Italia, assume l'incarico di Direttore Generale della joint venture Changan PSA Automobile Company, in Cina.

gi; un'auto che fece sensazione perché sfidava tutti i canoni automobilistici tradizionali, simbolo di eleganza, innovazione tecnologica e prestigio. DS oggi si ispira esattamente a questi stessi valori e vuole portare nel settore automobilistico il lusso alla francese".

Massimo Roserba ha poi spiegato come Groupe PSA sia riuscito a passare dalla sua peggiore crisi nel 2012 all'attuale situazione in cui produce margini e risultati economici finanziari positivi. "Tutto è cominciato con



la nomina di Carlos Tavares alla guida del Gruppo - ha commentato il Direttore Generale Italia - Dopo pochi mesi ha lanciato Back in the Race, il piano che aveva l'obiettivo di portare il Gruppo in attivo, proprio attraverso il posizionamento dei marchi, l'internazionalizzazione, la razionalizzazione dei programmi prodotto. Il piano si è concluso in due anni, anziché i quattro previsti. È stato un successo anche perché, secondo me, si poneva nell'ottica di creare redditività, senza pensare ad aumentare le quote di mercato. Pochi mesi fa è stato invece lanciato Push To Pass che invece è un piano di crescita, per migliorare la nostra competitività su tutti i mercati.

Groupe PSA diventerà protagonista di questo strategico settore, da una parte acquisendo nuove competenze legate ai servizi di connessione e di mobilità (ad esempio, vendita online

e car sharing), dall'altra con un piano prodotto che prevede l'introduzione di 26 nuovi modelli di autovetture e 8 veicoli commerciali, tra cui un pick-up. Tra questi nuovi modelli, un posto di rilievo avranno gli ibridi plug-in benzina di nuova tecnologia e i modelli elettrici. In totale, saranno 7 plug-in e 4 elettrici entro il 2021, mentre continueremo il programma di veicoli connessi con guida autonoma".

Nei primi 6 mesi del 2016 PSA si è posizionato sulle stesse vendite del pari periodo 2015, con i due importanti exploit dell'Europa che cresce del 7,4 per cento e dell'America Latina che cresce del 16,4 per cento. Il discorso si è poi naturalmente spostato sull'Italia e sui risultati del primo semestre dell'anno: "Nei primi sei mesi, in Italia abbiamo immatricolato quasi 92mila auto, 54mila Peugeot, 35mila Citroën e 2.500 DS, quindi 12mila auto in più

dello scorso anno. La nostra quota di mercato supera il 9 per cento. Anche nei veicoli commerciali abbiamo superato le 10mila immatricolazioni con una quota di mercato oltre il 13 per cento". Le novità di prodotto non mancano: per quanto riguarda i veicoli commerciali ci sono il nuovo Peugeot Expert, la Citroën SpaceTourer e il Nuovo Jumpy.

Nel prossimo triennio verranno lanciati 13 prodotti nuovi, oltre ai facelift e a quattro veicoli commerciali. "Il rinnovamento del Gruppo - ha concluso Roserba - gli investimenti in ricerca e sviluppo, il piano prodotto, tutto questo per noi significa che avremo grandi opportunità e tanto lavoro da fare. In altre parole, dovremo compiere un deciso cambio di passo per sfruttare questa occasione e portare il Gruppo PSA al primo posto tra i Gruppi esteri in Italia entro il 2020".

"PUSH TO PASS" È IL PIANO DI PERFORMANCE E CRESCITA ORGANICA REDDITIZIA

PSA SI LANCIA ALL'ATTACCO DEI MERCATI

Un piano di performance e crescita organica redditizia. È ambizioso Carlos Tavares, Presidente del Gruppo PSA. Il piano si chiama "Push to Pass", copre il periodo 2016-2021 e risponde alle esigenze di mobilità dei clienti anticipando i cambiamenti negli usi dell'automobile. Questo piano di trasformazione, stimolato dall'evoluzione delle aspettative dei clienti, permetterà di liberare il potenziale dell'azienda

francese, capitalizzando sulla dinamica di efficienza, eccellenza operativa e agilità nata dal precedente piano "Back In the Race".

Con investimenti in R&D controllati e una gestione rigorosa dei costi di produzione e dei costi fissi, questo piano innalza il livello di performance strutturale del Gruppo PSA prefissandosi come obiettivi: un margine operativo corrente medio del 4 per cento per la divisione automobile

nel periodo 2016-2018 e un target del 6 per cento nel 2021; un incremento del 10 per cento del fatturato del Gruppo tra il 2015 e il 2018, puntando a un ulteriore 15 per cento entro il 2021.

Per conseguire tali obiettivi, Groupe PSA farà evolvere il suo modello economico e creerà maggiore valore mediante l'ottimizzazione della gestione della base clienti esistente e il suo ampliamento, grazie alla digitalizzazio-

ne e a offerte multi-marca nel post-vendita, leasing, veicoli d'occasione, servizi di mobilità e di gestione delle flotte. Investimenti mirati in venture capital permetteranno di ampliare il portafoglio delle soluzioni di mobilità.

Lo sviluppo dei marchi Peugeot, Citroën e DS, forti e differenziati, si baserà su: una qualità di prodotti e servizi ai massimi livelli, che è la base del pricing power dei marchi; un piano prodotto offensivo, ricco di 26 auto-

mobili e 8 veicoli commerciali, tra cui un pick-up da 1 tonnellata, che permette di lanciare "un nuovo veicolo per regione, per marchio, ogni anno"; una strategia tecnologica ricca e pertinente, segnatamente con il lancio di 7 veicoli ibridi e ricaricabili e 4 veicoli elettrici, e la realizzazione del programma di veicoli connessi e a guida autonoma. Il piano permetterà dunque di assicurare una crescita redditizia in tutte le regioni in cui il Gruppo francese è presente.

NUOVO PEUGEOT EXPERT

CON PIATTAFORMA DI ULTIMA GENERAZIONE



PEUGEOT ASSISTANCE
10 ANNI DI ASSISTENZA STRADALE GRATUITA

800 833034
24 ORE SU 24

PEUGEOT RACCOMANDA TOTAL

“Pronto per ogni impresa”
Martin Castrogiovanni

TUO DA 250 € AL MESE CON LEASING PRO

Nuovo Peugeot Expert, progettato sull'**innovativa piattaforma Peugeot di ultima generazione**, risponde a ogni esigenza di utilizzo e di efficienza. Con prestazioni senza precedenti, **più leggerezza e modularità** per un comfort di guida e un risparmio sui consumi insuperabili, il tutto con emissioni di CO₂ ridottissime. Aggiungete a questo il volume di carico **fino a 6,6 m³**, la portata utile **fino a 1.400 kg**, le porte laterali **Easy Entry System** e l'innovativo Touchscreen con **3D Connected Navigation e Visiopark 180**. E in più con il **Grip Control®** capirete che non c'è davvero impresa per cui il Nuovo Peugeot Expert non sia pronto.

TAN 2,50% TAEG 4,28%. Esempio di leasing per possessori Partita IVA su **Nuovo Expert PREMIUM BlueHDi 115 S&S Standard con Visiopark e 3D Connected Navigation**, prezzo promo € 17.140 (IVA, MSS e IPT escl.). 1° canone anticipato € 4.573,25 + IVA (imposta sostit. Incl.), 59 canoni successivi mensili da € 250,28 + IVA e possibilità di riscatto a € 3.610,95 + IVA. Nessuna Spesa d'istruttoria, TAN (fisso) 2,50% TAEG 4,28%. Incl. nel canone Spese Gestione contratto (che ammontano a 0,09% dell'importo relativo al prezzo di vendita veicolo decurtato del primo canone), servizi facoltativi Peugeot Efficiency (Estensione garanzia e contratto manutenzione ord. per 5 anni o fino a 100.000 km, importo mensile servizio € 23,52 + IVA) e Unique (Antifurto con polizza furto e incendio - Pr.Va, importo mensile servizio € 25,81 + IVA). Offerta valida fino al 30/09/2016. Salvo approvaz. Banca PSA Italia S.p.A. Fogli informativi c/o la Conc. Immagine inserita a scopo illustrativo.



PEUGEOT
PROFESSIONAL

MOTION & EMOTION



FIAT FIORINO MULTIJET2

Il piccolo principe

ABBIAMO RAGGIUNTO LA VAL D'AOSTA ALLA GUIDA DEL LEGGERISSIMO RINNOVATO QUEST'ANNO DA FIAT PROFESSIONAL: EQUIPAGGIATO CON IL MOTORE TOP DI GAMMA E CON L'INEDITO PACCHETTO ECOJET, IL NUMERO UNO DEGLI "SMALL VAN" SI DESTREGGIA BENE IN CITTÀ, GRAZIE ALLE DIMENSIONI COMPATTE, MA SU AUTOSTRADA E LUNGI PERCORSI NON PECCA AFFATTO IN PERFORMANCE. FACILE DA PARCHEGGIARE, ANCHE GRAZIE AGLI APPOSITI SENSORI, MANTIENE LE CARATTERISTICHE DI DINAMISMO E MODERNITÀ CHE NE HANNO PERMESSO FINORA UN INDISCUTIBILE SUCCESSO.

MAX CAMPANELLA
SAINT VINCENT

Mezzo ideale per chi necessita di un generoso vano di carico e di muoversi agilmente in città, nell'ambito del suo impegno di brand "full liner", in grado di soddisfare le più diverse esigenze di ogni professionista, quest'anno Fiat Professional ha rinnovato il suo veicolo d'ingresso nella gamma di veicoli commerciali leggeri. Collocato com'è subito dopo i van derivati dalle vetture (Fiat Panda, Fiat Punto e Fiat 500L Pro), Fiorino è lo "small van" per eccellenza. Lo stile esterno del nuovo veicolo mantiene il carattere moderno e dinamico tipico del modello: proiettori alti per una migliorata visibilità; nuovo paraurti anteriore con espliciti riferimenti al design della gamma Fiat Professional; inedite anche le coppe ruota da 15" e i cerchi in lega leggera, sempre da 15", diamantati e bruniti.

Fiat Fiorino si conferma inoltre veicolo di riferimento per eccellente utilizzo del vano di carico, dalla forma regolare e squadrata e accessibile tramite ampie porte posteriori, con apertura fino a 180° e caratterizzate

da ergonomiche maniglie verticali.

Il nostro giro di prova parte da Monza per dirigersi verso Saint Vincent, nella Val d'Aosta orientale, piccolo comune noto per la casa da gioco, ma anche meta di

turismo, grazie alle sue strutture ricettive e ai tanti scorci paesaggistici mozzafiato: basta superare verso l'alto Chatillon per rendersene conto. E lui, il nuovo Fiorino, si destreggia bene nei piccoli centri valdostani,



LA CARTA D'IDENTITÀ

Cognome: Fiat

Nome: Fiorino Multijet

Carrozzeria: Furgone 2 posti, trazione anteriore, porta scorrevole lato destro e porte posteriori lamierate, apertura 180°.

Motore: Multijet 1,3 litri con DPF e Start&Stop ad alimentazione Common Rail elettronica. Cilindrata: 1.248 cc. Carburante: gasolio. Potenza max: 70 kW/95 cv. Coppia max: 200 Nm a 1.500 giri/min.

Livello ecologico: Euro 6.

Cambio: manuale 5 marce.

Dimensioni (mm): lunghezza 3.957; larghezza 1.716; altezza 1.721; passo 2.513.

Peso totale a terra: 1.700 kg.

Volume di carico: 2,5 mc.

Dotazioni: chiusura centralizzata selettiva con chiave a tre pulsanti, specchietti retrovisori esterni regolabili elettricamente, climatizzatore, radio 5" touch-screen a colori, con sistema di navigazione satellitare e bluetooth, ingresso USB e AUX e lettore mp3, controllo della velocità di crociera, sensori di parcheggio.

Consumi: 3,9 l/100 km (ciclo misto).

Emissioni di CO2: 104 g/km

grazie alle dimensioni compatte che lo rendono agile nel traffico e facile da parcheggiare, quando ad esempio decidiamo che è l'ora di fermarsi per una visita ai negozi del centro storico o in quelli di generi alimentari tipici del luogo. Un'agilità che non rinuncia alla capacità di carico: si arriva fino a 2,8m3 e con una portata fino a 660 kg.

Lungo l'autostrada il nuovo Fiorino eccelle in tenuta di strada e si rende confortevole grazie al cruise control, equipaggiamento sempre più ricercato dai professionisti, divenuto autentica necessità per chi effettua consegne in raggi medio-lunghi, e al bracciolo destro per l'autista. L'abitacolo è stato rinnovato e, attraverso l'introduzione di nuovi elementi, è oggi più confortevole ed ergonomico. Il volante - nella versione della nostra prova con rivestimento in pelle, così come pomello e cuffia del cambio manuale - è ridisegnato e ora integra sulle razze i comandi per la radio. La strumentazione presenta una nuova

grafica con retroilluminazione permanente, per una migliore visibilità. In plancia è stato inserito un nuovo cassetto portaoggetti e anche i rivestimenti interni sono stati rinnovati. Nuovo anche il sistema di infotainment con radio 5" touch-screen a colori, con sistema di navigazione satellitare, e che comprende bluetooth, ingresso USB e AUX e lettore mp3.

Il veicolo in prova monta il motore top di gamma, l'1.3 MultiJet2 da 95 cv che, con performance di tutto rispetto in termini di potenza e coppia, consente un viaggio in autostrada all'insegna del divertimento di guida quanto basta e, soprattutto, in sicurezza nelle fasi di sorpasso. Giunti nella conca della "riviera delle Alpi", affrontiamo le curve a gomito in salita in modo comodo e confortevole. Al suo esordio, il veicolo è equipaggiato con il pacchetto EcoJet, che comprende il sistema Start & Stop, eventualmente disinseribile con un apposito pulsante sulla plancia.



Su **Fiorino** la strumentazione presenta una nuova grafica.

EREDE DI UN MODELLO CHE HA INVENTATO IL SEGMENTO DEGLI SMALL VAN

TRE CONFIGURAZIONI, TRE ALLESTIMENTI E TRE MOTORI PER OGNI ESIGENZA

Dallo scorso aprile in tutte le concessionarie Fiat Professional in Italia, Nuovo Fiat Fiorino intende proseguire l'onda lunga delle oltre 370mila unità vendute da un veicolo che ha inventato il segmento degli small van, rinnovandosi l'obiettivo di confermare gli eccellenti risultati commerciali e consolidare ulteriormente la propria posizione sul mercato. Dispo-

nibile in tre configurazioni (Cargo, Combi e Panorama), tre allestimenti (Base, SX e Adventure) e tre motorizzazioni (Benzina, Natural Power e Diesel), è disponibile anche con il sedile del passeggero ripiegabile a scomparsa, che può essere utilizzato come tavolo, o completamente abbattuto per il trasporto di oggetti lunghi fino a 2,5 metri.

Quanto alla gamma dei motori (tutti Euro 6), sono disponibili due turbodiesel 1.3 MultiJet2 da 80 e 95 cv, un 1.4 benzina Fire aspirato da 77 cv e l'1.4 Natural Power da 70 cv a doppia alimentazione benzina-metano, soluzione che solo Fiorino offre tra gli small van. Entrambi i propulsori a gasolio sono caratterizzati da piacere di guida, prestazioni eccellenti e bassi costi

di gestione, sia in termini di consumi sia di manutenzione. Con la nuova generazione fa il suo esordio la versione EcoJet che consente un risparmio di carburante grazie al sistema Start & Stop, all'alternatore "intelligente" e alla pompa olio a cilindrata variabile. Abbinato al cambio robotizzato Comfort-Matic, rende possibili consumi pari a 3,8 litri ogni 100 km nel ciclo

combinato, con emissioni di 100 grammi di CO2 al chilometro, un risparmio di carburante fino al 14 per cento rispetto alla versione senza EcoJet con cambio manuale. Nuovo Fiorino mantiene tutti i sistemi di sicurezza del modello precedente: ABS con EBD, ESC completo di ASR, HBA, sistema Hill Holder, sensori di parcheggio e airbag anteriori e laterali.

HAI BISOGNO DI UN FURGONE?

PROVA IL NOLEGGIO AMICOBLU



*Telesales AmicoBlu.

AmicoBlu, marchio leader nel noleggio furgoni in Italia, è il partner ideale per le tue esigenze di trasporto. Con una rete capillare di agenzie sul territorio nazionale, AmicoBlu ti aiuta nel lavoro di tutti i giorni con convenzioni flessibili che cambiano in base alle esigenze del tuo business a condizioni tariffarie imbattibili.

Con AmicoBlu potrai noleggiare il furgone che preferisci scegliendo tra un'ampia flotta delle migliori marche e dalle diverse prestazioni: dal nuovo Fiorino ideale per i trasporti urbani fino ai furgoni ribaltabili e agli isotermini. Per conoscere tutti i dettagli e per richiedere un convenzionamento, contatta subito il telesales AmicoBlu al numero 06 41 99 98 76 o visita il sito amicoblu.it.

amicoblu.it - 06 41999876*

AmicoBlu
IL PIÙ NOLEGGIATO DAGLI ITALIANI

SU STRADA / CITROËN NUOVO JUMPY FURGONE

Il comfort non è un'opinione



LA NUOVA GENERAZIONE DEL POPOLARE LCV CONFERMA IL VALORE DEL KNOW HOW CITROËN NELLA PROGETTAZIONE DI VEICOLI DA LAVORO ALL'AVANGUARDIA PER PRESTAZIONI, EFFICIENZA E SICUREZZA. ANCHE DAL PUNTO DI VISTA DEL DESIGN IL NUOVO JUMPY NON TRADISCE LE ASPETTATIVE DEI CLIENTI E REGALA UN LAYOUT MODERNO E DINAMICO.

FABIO BASILICO
MONZA

Lanciato nel 1995, Citroën Jumpy ha saputo, in oltre vent'anni di onorata carriera, farsi un nome e una solida reputazione all'interno del competitivo segmento dei veicoli commerciali, dove il Double Chevron peraltro vanta una tradizione invidiabile. Ora, con la nuova generazione del popolarissimo van francese, il passo in avanti sulla strada della continua evoluzione è evidente fin nei più piccoli dettagli. A cominciare dal design, che colpisce per la sua evidente modernità e dinamicità. La "firma" del Double Chevron sulla calandra, che si proietta ai lati all'interno dei gruppi ottici, distingue il nuovo Jumpy dai "cugini" Peugeot Expert e Toyota ProAce, che nascono tutti sulle stesse linee del sito Sevel Nord di Valenciennes, in Francia, e sono frutto della piattaforma che unisce il Gruppo PSA con i suoi due marchi e il costruttore nipponico. Più dolce e fluido nello stile, il design di Citroën

Jumpy dimostra sin da subito la sua origine dall'universo delle vetture e dal mondo dei Suv della Casa francese: cofano corto, sviluppato in orizzontale e sostenuto dai larghi gruppi ottici posizionati in alto; grande paraurti che integra le griglie delle prese d'aria nere; nel laterale grande porta scorrevole che mette in evidenza un volume interno generoso e suggerisce numerose possibilità di disposizione interna e di trasformazioni realizzabili.

Citroën ha sviluppato il nuovo Jumpy sfruttando il meglio del suo know how. Una competenza al servizio di una gamma tra le più ampie del mercato, con quattro veicoli complementari e distinti: Nemo, Berlingo, Jumpy e Jumper. Ecco quindi spiegato il perché la nuova generazione del Jumpy sia stata progettata intorno a concetti fondamentali come efficienza ed ergonomia, al servizio della facilità di utilizzo e della sicurezza. Grazie alla sua nuova piattaforma modulare il Jumpy del XXI° secolo ha un'architettura ottimizzata

per offrire migliori prestazioni, comfort e sicurezza. Per fare un esempio, ci sono alcuni particolari dettagli che rendono il suo utilizzo un vero e proprio passo avanti in termini di comfort ed ergonomia: basta toccare con un dito la maniglia delle portiere lato guidatore e passeggero e queste azionano immediatamente la serratura di apertura e chiusura. È sufficiente avere la propria chiave in tasca e il riconoscimento con il legittimo proprietario è immediato. Agevole anche l'apertura delle porte laterali: basta tirare la maniglia e le porte scorrono in automatico.

Jumpy integra le tecnologie di aiuto alla guida di ultima generazione e motorizzazioni che lo rendono il partner ideale dei professionisti, gli "eroi del quotidiano" come ha sottolineato Citroën nella fase di lancio del suo nuovo cavallo di battaglia nel mondo LCV. Destinato a un vasto pubblico di professionisti di vari settori (artigianato, edilizia, consegne, società di servizio, ecc.), Jumpy viene proposto nelle varianti furgone,

combi e pianale cabinato. Propone tre lunghezze (XS, M e XL), che permettono a ogni professionista di scegliere il veicolo in funzione delle proprie esigenze e attività. Noi abbiamo testato la versione XS Furgone con lunghezza totale di poco superiore ai 4,6 metri. L'avanzata motorizzazione diesel della famiglia BlueHDi - BlueHDi 120 con Start&Stop, cilindrata di 1.997 cc, potenza massima di 90 kW - assicura prestazioni di assoluto rispetto sia nel traffico urbano che nel misto extraurbano, dove Jumpy compete ad armi pari con le automobili. Il cambio manuale a sei rapporti è un prezioso alleato, in virtù della sua flessibilità e della capacità reattiva alle sollecitazioni del guidatore.

In termini di funzionalità e capacità di carico, il nuovo Jumpy è un autentico campione. In generale, il nuovo veicolo offre fino a 1.400 kg di carico utile e 6,6 mc di volume di carico, con possibilità di trainare fino a 2,5 t. Inedita nel segmento è la modularità garantita dal Moduwork: ri-

piegando il sedile passeggero laterale, si libera volume offrendo fino a 4 metri di lunghezza utile per lo stivaggio di merci. Inoltre, il tavolino scrittoio orientabile e i supporti per tablet e smartphone trasformano il Jumpy in un vero ufficio mobile.

A bordo il comfort di livello automobilistico è al servizio del benessere del corpo e della mente dei professionisti al lavoro. Gli interni sono nel complesso accoglienti, la postazione di guida è alta e riposante e non mancano i pratici

vani portaoggetti. Il benessere è ulteriormente potenziato da un trattamento acustico di alto livello abbinato a un comfort di marcia ottimale. I livelli di consumo ed emissioni di CO2 sono "best in class" nel segmento - con il motore BlueHDi 120 S&S si registra un consumo di gasolio nel ciclo misto pari a 5,3 l/100 km con 139 g/km di CO2 - e i costi di utilizzo sono contenuti grazie alle moderne motorizzazioni diesel che comprendono anche unità 1.6 litri di ultima generazione.



LA CARTA D'IDENTITÀ

Nome: Jumpy
Cognome: Citroën
Configurazione: Furgone
Versione: XS
Motore: BlueHDi 120 S&S; cilindrata: 1.997 cc; livello emissioni: Euro 6; Potenza max: 90 kW a 3.750 giri/min; coppia max: 340 Nm a 1.750 giri/min.
Cambio: manuale a 6 rapporti.
Velocità max: 170 km/h.
Consumi (l/100 km): Urbano: 5,9; extraurbano: 4,9; combinato: 5,3.
Emissioni CO2: 139 g/km.
Volume: 4,6 mc.
Portata: 1.423 kg.
PTT: 3.100 kg.
Dimensioni (mm): lunghezza: 4.609; larghezza: 2.204; altezza: 1.892; passo: 2.925.
Equipaggiamenti: panca anteriore a tre posti con sedile passeggero centrale ripiegabile, navigatore, presa Usb, Head-up display, limitatore di velocità e cruise control, controllo di stabilità ESC con sistema antipattinamento ASR, ABS con aiuto alla frenata d'emergenza (Afu) e Hill Assist, airbag conducente e airbag passeggero disattivabile, anelli fermacarro.

NUOVO CITROËN JUMPY IMPRESE SENZA LIMITI



ARCO DI TRIONFO, PARIGI

3 LUNGHEZZE: XS - M - XL

PORTE LATERALI
SCORREVOLI APRIBILI
SENZA CHIAVE

FINO A 4 METRI
DI LUNGHEZZA UTILE



CRÉATIVE TECHNOLOGIE

Qualunque sia il tuo business, lasciati sorprendere da Nuovo Citroën Jumpy: 3 lunghezze disponibili da 4,60 a 5,30 m • porte laterali scorrevoli e apribili senza chiave • innovativo sistema Moduwork che permette il trasporto di oggetti fino a 4 m di lunghezza.

NEW FRIGOLINE PRO

Il Frigo dei Professionisti



doubleimpact

New Frigoline Pro, la nuova furgonatura isoterma sviluppata per i pianali e telai cabinati fino a 7.5t.

Il suo design concentra le tecnologie di punta testate e comprovate sui nostri semirimorchi dai più grandi trasportatori: il quadro associa alluminio, acciai THLE e inox che assicurano peso ridotto e resistenza eccezionale; isolamento di alto livello; facilità di manutenzione e riparazione; ergonomia studiata per il vostro comfort. Qualunque sia il vostro mestiere, potete contare su New Frigoline Pro.

Numero Verde
800-618811

LAMBERET SPA
CORSO EUROPA, 5
20020 LAINATE (MI)
Tel : + 39 02 94 32 42 00
Fax : + 39 02 93 57 06 03
Mail: info@lamberet.it

 **LAMBERET**

www.lamberet.it