

Volvo Trucks / In cava con la nuova gamma FMX

Daf Trucks / Sempre sulla cresta dell'onda



IL MONDO DEI TRASPORTI

YELLOW
by VEGA EDITRICE

Da marzo a dicembre
il venerdì alle ore 20.30

ODEON SKY Canale 827

MENSILE DI POLITICA, ECONOMIA, CULTURA E TECNICA DEL TRASPORTO

FONDATA E DIRETTO DA PAOLO ALTIERI

VEGA EDITRICE - MONZA, ITALY - ANNO XXI - N. 198 - APRILE 2011

€ 5,00

INTERVISTA / ENZO GIOACHIN, VICE PRESIDENT IVECO CUSTOMER SERVICE

Il successo Iveco sta anche nel servizio

Enzo Gioachin guida la divisione che controlla l'attività di assistenza ai clienti, i servizi collegati, il mercato dei ricambi e la disponibilità di questi nella rete delle officine autorizzate.

TORINO - I servizi di post vendita sono parte cruciale dell'economia dei grandi costruttori. Una fonte di business ma anche il modo più pratico e redditizio di fidelizzare la clientela. In Iveco a reggere le sorti di questo crocevia di opportunità è Enzo Gioachin, già general manager del Mercato Italia.

"Attualmente mi occupo di Customer Service - spiega il manager - una divisione che raggruppa tutta l'attività di assistenza ai clienti e fornisce i servizi collegati, oltre a controllare il mercato dei ricambi e la disponibilità di questi nella rete di officine autorizzate. Tutte queste attività vengono oggi misurate

tramite indici di performance che ci permettono di controllare che gli interventi vengano erogati in fretta con la massima soddisfazione del cliente. Il che permette alla rete Iveco di distinguersi da quelle indipendenti, di dare un servizio migliore".

L'attività primaria del Customer Service riguarda natural-

mente l'assistenza, la cui attività può essere suddivisa secondo Gioachin in due grossi tronconi.

"Partendo dalla manutenzione ordinaria del veicolo, mentre la seconda linea riguarda la necessità di reagire quando succe-

di Paolo Altieri e Mauro Zola
Segue a pagina 2



I TRATTORI TGX FORMULA EFFICIENT LINE

Il nuovo mantra di Man

Efficient Line, insieme al pacchetto di servizi a essa collegati, fa dei TGX trattori quantomai ottimizzati sotto il profilo dei consumi. Il risparmio di carburante può arrivare fino a 3 litri di gasolio ogni 100 km. Per i trasportatori una proposta appetibile.



Servizio a pagina 12

ECHI DAL SAMOTER DI VERONA

Partita l'offensiva di Renault Trucks nel mondo del cava-cantiere

La sfida commerciale della Losanga affidata soprattutto al Kerax e al Premium Lander Optitrack.

Servizio a pagina 10

FOCUS / Ancora una serie straordinaria per l'ammiraglia della Stella

Actros Black & White Liner grande esclusività Mercedes-Benz

Presentate al Salone di Hannover, in queste settimane le due inedite serie speciali dell'Actros, contraddistinte da eleganti colorazioni come il nero ossidiana e il bianco diamante, iniziano a essere commercializzate nel nostro Paese. Quaranta gli esemplari a disposizione dei clienti italiani.

VITTUONE - Specialista indiscusso nelle limited edition, Mercedes-Benz stupisce ancora una volta il mercato proponendo due nuove straordinarie serie speciali dell'Actros, denominate Black Liner e White Liner, contraddistinte da colorazioni esclusive come il nero ossidiana (il preferito dai clienti italiani) e il bianco diamante. La commercializzazione è iniziata in queste settimane: sono quaranta le unità a disposizione degli appassionati trasportatori del nostro Paese.

Mauro Zola da pagina 23



In Renault Italia venditori specializzati per veicoli allestiti

Nuove strade aperte dal Master per soddisfare le esigenze di una clientela professionale

Servizio a pagina 32

EVOBUS / VANTAGGIOSI SERVIZI E PROMOZIONI

Più assistenza ai privati nel Service Center Milano

La struttura di Besnate è sempre più asse strategico per i marchi Mercedes-Benz e Setra nel Nord Ovest.

Servizio a pagina 44

Il successo Iveco sta anche nel servizio

segue dalla prima pagina

de qualcosa d'imprevisto, quando un nostro camion si ferma per un guasto o un incidente. Tutto ciò lo forniamo tramite una struttura perlopiù indiretta, perché, a parte la Germania dove il 70 per cento della rete è diretta, sugli altri mercati collaboriamo con dealer indipendenti, che a loro volta gestiscono le officine autorizzate del territorio che presidiano. Tra noi e loro ci deve essere un perfetto gioco di squadra, infatti tutte le iniziative che intraprendiamo vengono trasmesse alle officine autorizzate".

Contribuiscono a questa unione d'intenti le ultime novità tecnologiche.

"Abbiamo strutturato dei percorsi molto diretti, per far sì che le riparazioni siano più veloci potendo assicurare a tutte le nostre officine un collegamento con del nostro personale di grande competenza. Quando si tratta di fare una diagnosi abbiamo la possibilità con i tool oggi a disposizione di essere collegati direttamente con loro, per vedere da remoto cosa non va. A Verona abbiamo messo in mostra come è possibile applicare le tecniche della medicina al mondo dell'assistenza. In chirurgia riescono a fare diagnosi o addirittura a operare senza tagli: perché non usare queste tecnologie per arrivare al problema meccanico senza smontare il motore o la trasmissione? Prima possiamo assicurarci che sia proprio quello il particolare da sostituire. Il tutto per via endoscopica, con sonde su cui sono montate telecamere minuscole. Questo è fondamentale, perché tutti i veicoli prima o poi hanno un problema, la differenza la fa il tempo di reazione, oltre al costo della riparazione che deve essere il più basso possibile".

L'altra grossa sfida che Gioachin affronta tutti i giorni è quella dei ricambi originali Iveco.

"L'assistenza ha bisogno di impiegare costantemente ricambi, che noi distribuiamo in un'ottica di servizio e vendiamo



in un'ottica di business. Nel primo caso forniamo i ricambi alle officine, nel secondo vendiamo i ricambi ai dealer, alle officine autorizzate e, attraverso la rete indiretta, anche ai meccanici indipendenti. Come Iveco vendiamo soltanto ricambi originali per il nostro marchio, tranne che sotto l'egida 'Builder', una linea tramite cui vendiamo ricambi simili agli originali per i semirimorchi. Dato che il 10 per cento dell'attività di un'officina include anche lavorazioni sui semirimorchi, in questo modo do un servizio alle mie officine, scegliendo particolari comunque di qualità".

La scelta di limitare il commercio ai soli ricambi Iveco è stata molto ponderata.

LO SCENARIO DEL FUTURO

"Ci siamo immaginati uno scenario futuro per capire dove sarebbe andato il mondo del ricambio, che cosa sarebbe successo, cosa avrebbero voluto le officine e il cliente. Inoltre, abbiamo analizzato cosa gli altri produttori di veicoli stavano facendo, come alcuni esempi di distribuzione ricambi multimarca, alcuni riusciti altri no. Sono esperienze nate soprattutto in Inghilterra, dove ci sono enormi aziende di noleggio che hanno camion di vari costruttori e chiedevano un unico interlocutore per i ricambi. Però credo che un'iniziativa del genere rischi di essere poco comprensibile, con un marchio che spinge una linea di ricambi originali ma propone

anche una linea di prodotti equivalenti per gli altri costruttori. Sul mercato dobbiamo anche affrontare la concorrenza dai nostri stessi fornitori. La differenza in questo caso la fa il servizio migliore che noi possiamo garantire. Per questo disponiamo di parecchi milioni di euro di pezzi a magazzino, che coprono il nostro intero catalogo ricambi, a cui si aggiunge un controllo qualità ferreo, per cui garantiamo il cliente con la possibilità di avere un pacchetto completo di ricambi con una qualità certificata".

Il tutto favorito dal costruttore torinese tramite una decisa virata verso tecniche innovative di gestione.

"Cerchiamo di conoscere il mercato attraverso strumenti all'avanguardia, che ci permettono di capire in tempo reale cosa succede, di sapere come l'officina autorizzata sta performando. Anziché fermarci al dealer abbiamo infatti soluzioni che vanno direttamente all'officina autorizzata, si tratta di sistemi informatici che hanno reso obsoleto l'uso per gli ordini dei fax, che non possono essere monitorati e magari finiscono dimenticati su qualche scrivania. Invece oggi ogni ordine è automaticamente monitorato, sappiamo se il concessionario di riferimento ha in stock il componente richiesto per la riparazione, altrimenti lo prepariamo subito e lo spediamo al dealer o direttamente all'officina. I tempi di reazione sono importantissimi quando bisogna affrontare un fermo macchina, perché le officine hanno la pressione del cliente che vuole ripartire subito e molte volte se non trovano il ricambio originale per motivi di fretta possono essere spinte a ricorrere ad alternative meno affidabili. Se invece sei veloce ti preferiscono per la garanzia di qualità".

A monte sta anche un'organizzazione logistica piuttosto complessa.

"Ed esasperata, perché devi sempre avere il materiale pronto per una consegna immediata. Abbiamo due tipi di ordine, partendo da quelli per stock, poi ci sono gli ordini urgenti, che possono trovare soddisfazione nello stock se chi ha ordinato ha tenuto conto delle proprie esigenze, altrimenti per via aerea, o attraverso i sistemi più veloci possibili, spediamo i ricambi da uno dei nostri cinque magazzini principali, tutti collegati per via informatica. Il più importante di questi è a Torino, mentre gli altri sono in Inghilterra, in Francia, Spagna e Germania, ma noi li consideriamo come un'unica enorme struttura virtuale. La nostra abilità sta nel dimensionare gli stock di questi magazzini, affinché siano sempre in grado di rispondere alle richieste. Il che non è così semplice perché i ricambi a catalogo sono quasi 300mila, per cui devi avere uno stock molto bene assortito e dei programmi che ti aiutano a dimensionarlo in funzione del sell out e dello storico".

Per semplificare le operazioni una parte degli stock viene gestita direttamente dal Customer Service.

"Circa il 90 per cento della rete accetta le nostre proposte di riordino, un servizio in più che hanno la facoltà di utilizzare oppure no. Siccome il mestiere del ricambista, che un tempo contava soltanto sulla propria memoria, è sempre più complicato, allora noi offriamo al dealer una

alternativa: se ci vuol fornire i suoi dati di vendita gli diciamo quel che per noi può essere il suo stock ottimale. Si tratta di un progetto che abbiamo chiamato Ramses e che dopo aver conquistato l'Europa Occidentale stiamo estendendo nell'Est del continente".

Stessa cura viene messa anche nell'acquisto dei ricambi.

"Infatti chi si occupa di after sales i ricambi li deve anche comprare: ci sono due tipi di fornitura, di primo impianto, cioè i particolari montati in produzione, e poi le innovazioni introdotte in un secondo tempo. Il tutto complicato da quei fornitori che decidono di non produrre più un particolare e allora devi trovare un sostituto; per questo abbiamo un ente autonomo, che si occupa di acquisti, che seleziona i fornitori, fa il controllo qualità, sollecita gli ordini per far sì che producano nei giusti tempi, sviluppa inoltre la previsione di acquisto delle forniture. E c'è anche un'attività di gestione del catalogo non indifferente, perché il particolare che ha subito una modifica in produzione lo devi tenere a disposizione, così come la produzione monta dei complessivi e noi invece dobbiamo avere anche i singoli particolari, perché se si rompe un ingranaggio del cambio, tu vuoi sostituire quello e non tutta la trasmissione. Questo complica la vita a chi fa il mio mestiere ma è indispensabile per ottimizzare i costi dell'intervento e mantenere prezzi competitivi".

Come anche per il service, Iveco sta introducendo nel settore strumenti innovativi.

"Sappiamo reagire molto bene nei confronti di coloro che chiamano il nostro call center, che funziona sulle 24 ore. Tutto è monitorato: il tempo in cui rispondiamo, il tempo in cui attiviamo l'officina più vicina, quello in cui parte un furgone con il ricambio. È invece difficile sapere quello che succede quando il cliente non chiama noi, ma si rivolge direttamente a un concessionario. Abbiamo allora testato in Inghilterra uno strumento tra-



Enzo Gioachin, Responsabile Customer Service di Iveco, è laureato in Economia. Inizia il suo percorso professionale in Fiat Auto presso la direzione Assistenza Tecnica. Nel 1976 passa a Iveco dove ricopre diverse posizioni in area commerciale, svolgendo attività di marketing e vendite. Nel 1996 assume la responsabilità della Business Unit Veicoli Commerciali Leggeri nell'ambito del mercato Italia, di cui diviene General Manager nel 1999. Dopo un periodo biennale in Fiat Auto come responsabile del mercato Italia Business Unit Fiat Lancia e Veicoli Commerciali Leggeri, rientra in Iveco nel 2005 occupandosi di Customer Service.

mite cui chiediamo alla rete di dirci entro mezzogiorno quali sono i veicoli fermi, di cosa hanno bisogno, evidenziando quelli che non vengono evasi in giornata e le ragioni per cui ciò non è possibile. Attraverso questo sistema so se manca un particolare e la mia squadra viene messa di fronte alle problematiche, monitorando quando l'officina ha chiesto il particolare e quando gli è stato spedito, ma so anche se l'officina ha fatto la richiesta subito o ha perso tempo, oppure se non smaltiscono il lavoro perché il camion deve aspettare. Posso verificare la mia capacità di supportare la rete ma anche se l'officina chiama continuamente per avere informazioni quando gli altri non lo fanno, il che vuol dire che in quella struttura c'è una carenza di formazione. In pratica questo sistema riesce a misurare il fermo macchina e le ragioni per cui si verificano, in modo che possiamo mettere in pista dei programmi, con l'obiettivo di ottimizzare ogni singola fase. Ogni mattina abbiamo il quadro completo dei problemi verificatisi in tutta Europa".

Contenute in cui il Customer Service Iveco ha da tempo strutturato una rete diffusa ed efficace.

"In Europa la capillarità delle officine autorizzate è molto legata alla tipologia del parco circolante, in Italia ad esempio è molto elevata, e anche nei quattro major market siamo ben coperti, così come superiamo in generale i concorrenti che non hanno un'estensione di gamma come la nostra. Avendo in listino il Daily devo disporre di molte più officine. Il discorso dell'assistenza poi si è evoluto nel tempo, abbiamo cominciato da officine base, per poi passare a quelle della serie Seven Star, le più avanzate tecnologicamente, che danno molti più servizi. Adesso stiamo cercando di creare su percorsi internazionali quelle che chiamiamo Truck Station, che sono posizionate in punti chiave delle rotte più seguite e devono rispettare ulteriori standard qualitativi, come la presenza a stock di molti ricambi, affinché i trasportatori di linea, che sono i più esigenti, trovino la migliore risposta possibile. Ne abbiamo già inaugurate sei in Germania, da lì partiamo verso gli altri mercati".

COMUNICARE CON IL CLIENTE

La rete officine è quindi in continua evoluzione.

"Per riparare veicoli industriali l'investimento che va fatto per essere adeguati è importante, occorrono strumenti costosi, computer, ciò causa una sorta di selezione naturale. Le officine indipendenti sono sempre un po' più in crisi, quelle migliori, che investono, che lavorano bene, per questo serve maggior capillarità. Cerchiamo comunque di incentivare i clienti a venire nella nostra rete con promozioni mirate. Adesso ad esempio c'è in Italia la campagna in corso per il 150 anni dell'Unità, che coinvolge freni, frizioni, tutti gli interventi più veloci; il claim recita: per i 150 anni 150 euro il tagliando e sconti particolari su 150 componenti".

Il marketing è infatti una componente importante anche in questo settore.

"Molto importante. Non si



"Tutte queste attività - spiega il manager Iveco - vengono oggi misurate tramite indici di performance che ci permettono di controllare che gli interventi vengano erogati in fretta con la massima soddisfazione del cliente. Il che permette alla rete Iveco di distinguersi da quelle indipendenti, di dare un servizio migliore".

tratta soltanto di vendere prodotti e servizi, a fare la differenza è il modo in cui sai comunicare con il cliente. Nel caso dell'after sales questo vuol dire saper sempre dire al cliente a che punto è la riparazione della sua macchina; noi stiamo andando in quella direzione, spostando la capacità di riparazione verso la comunicazione al cliente finale come indice di trasparenza, sfruttando la nostra possibilità di misurare le tempistiche con cui siamo in grado di reagire. Anche puntare sui contratti di manutenzione e riparazione vuol dire fare marketing, dobbiamo saper spiegare all'imprenditore che sono proposte che vanno a suo vantaggio, che così è sicuro di un costo certo mensile. Questa esigenza va avanti di pari passo con la concentrazione delle aziende di trasporto, anche se in realtà soluzioni di questo tipo convergono anche ai padroncini, che hanno soltanto l'impressione di spendere meno pagando di volta in volta i conti in officina. Non è così, il costo certo del tuo automezzo, riparazioni e tagliandi compresi ti consente di programmare la tua attività senza brutte sorprese. Non a caso più andiamo verso i pesanti stradali, verso camion che devono viaggiare molto, più la percentuale di veicoli venduti con servizi di assistenza o manutenzione e riparazione è importante".

Anche il service ha dovuto fare in questi ultimi anni i conti con la crisi imperante.

"Che ha accelerato l'evoluzione del settore. Un numero ridotto di chilometri percorsi porta una vendita ridotta di ricambi e meno lavoro in officina. Le difficoltà nei conti economici hanno fatto sì che si andasse a cercare il miglior compromesso possibile sul servizio, comportando un'accelerazione veloce dei programmi per migliorare i nostri tempi di reazione, nell'adozione di sistemi che migliorassero il servizio, esasperando tutti gli strumenti che potessero far aumentare la fidelizzazione del cliente. Sempre a partire dai tempi di reazione, quello che fa sentire un cliente molto soddisfatto è reagire meglio di come si aspetta".

IL MONDO DEI TRASPORTI

MENSILE DI POLITICA, ECONOMIA, CULTURA E TECNICA DEL TRASPORTO

DIRETTORE RESPONSABILE
Paolo Altieri

DIREZIONE, REDAZIONE E AMMINISTRAZIONE
Via Ramazzotti 20 - 20900 Monza
Tel. 039/493101 - Fax 039/493102
e-mail: info@vegaeditrice.it

SEDE LEGALE
Via Stresa 15 - 20125 Milano

EDITORE Vega Editrice

PRESIDENTE Luisella Crobu

DIRETTORE EDITORIALE Cristina Altieri

CONDIRETTORE EDITORIALE Vincenzo Lasalvia

PUBBLICITÀ

Vega Editrice srl: Via Ramazzotti 20 - 20900 Monza
Tel. 039/493101 - Fax 039/493102

PROMOZIONE Piero Ferrari

ART DIRECTOR Renato Montino

IMPAGINAZIONE E FOTOCOMPOSIZIONE

Varano, Busto Garolfo (Milano)

STAMPA

Graphicscalve, Vilminore di Scalve (BG)

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 100,00 - Versamento sul c/c postale n. 40699209 intestato a Vega Editrice Srl, Milano - 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).

MAN / CONTINUA LA CRESCITA: NEL 2010 RACCOLTI ORDINI PER OLTRE 15 MILIARDI DI EURO

Lino Sinari

MONACO - Il Gruppo Man inizia l'anno fiscale 2011 in una posizione di forza. "Abbiamo acquisito maggiore forza l'anno scorso, quando l'utile nel business operativo è raddoppiato. Il 2010 ci ha visto registrare un forte successo".

Con queste parole Georg Pacht-Reyhofen, Ceo di Man SE, ha aperto l'annuale conferenza stampa a Monaco durante la quale è stato analizzato il report dell'esercizio 2010. "La redditività delle vendite - ha dichiarato Pacht-Reyhofen - è aumentata di anno in anno del 4,2 per cento. L'Area commerciale dei veicoli industriali ha registrato un utile di 528 milioni di euro. L'Area di Business Engineering ha generato un utile d'esercizio di 491 milioni di euro con Man Diesel & Turbo e Renk, mentre il suo ritorno sulle vendite è rimasto in cifre a doppia scala pari all'11,8 per cento".

Il Gruppo Man è molto ottimista sul bilancio 2011. "Abbiamo già vissuto questi mesi iniziali - ha illustrato Frank Lutz, Chief financial officer di Man SE - in modo molto positivo, prevediamo una crescita delle entrate tra il 7 e il 10 per cento per il 2011. La performance aziendale nel 2010 è stata dominata dalla crisi economica globale. Ma ciò malgrado gli ordini del Gruppo Man sono saliti del 53 per cento attestandosi a quota 15,1 miliardi di euro e tornando al livello pre-crisi".

RIPRESA DEL MERCATO

La ripresa del mercato è stata rilevata sia all'interno che all'esterno della Germania. "Nel segmento dei veicoli industriali, nel quale operano Man Truck & Bus e Man Latin America - ha proseguito Lutz - in Europa si è registrata una crescita della domanda, mentre il boom in atto nei Paesi BRIC ha spinto gli ordini in maniera significativa del 68 per cento a 11,2 miliardi di euro. L'Area dei veicoli industriali e commerciali si sta lasciando alle spalle la crisi economica e finanziaria ed è ben posizionata per le sfide future, con un organico rafforzato a seguito delle azioni di formazione realizzate durante il periodo di lavoro a tempo breve".

La raccolta ordini dell'Area di Business Engineering (che comprende Man Diesel & Turbo e Renk) ha anch'essa registrato un forte aumento (+24 per cento) nel 2010 attestandosi a 4 miliardi di euro. Una spinta principalmente arrivata dalle business unit Motori & Sistemi Marini (+37 per cento) e Renk (+79 per cento).

Man Group ha visto salire le entrate del 22 per cento a 14,7 miliardi di euro, crescita dovuta in particolare al recupero nei veicoli industriali. Con un fatturato di 10,6 miliardi di euro nell'anno, l'Area Veicoli industriali ha aumentato le entrate del 36 per cento. Le vendite in unità di veicoli industriali sono aumentate nello stesso tempo da 82.600 a 126.300. Le entrate della business unit Power Engineering sono rimaste al livello dell'anno precedente, a 4,2 miliardi rispetto ai 4,3 del 2009.

I profitti sono stati la prova delle prestazioni positive in tutti i settori. Insieme con un utile d'esercizio di 528 milioni di euro di ritorno sulle vendite,

l'Area business Veicoli industriali è passata dal 0,7 per cento al 5 per cento. Dato principalmente dovuto al profitto record in America Latina, dove l'utile operativo di Man è cresciuto più rapidamente delle entrate. L'utile ha raggiunto quota 370 milioni (142 nel 2009), che corrisponde a un rendimento delle vendite dell'11,8 per cento. Al fine di consentire agli azionisti di essere partecipi del successo della società, una quota adeguata dei profitti verrà distribuita dal Board esecutivo, che proporrà all'assemblea generale un più elevato dividendo di 2 euro (rispetto a 0,25 dell'anno scorso) per ogni azione.

Il focus di Man Group su veicoli industriali e ingegneria elettrica si è dimostrato una strategia di successo nel 2010. Man vede crescere significativamente la propria presenza in tutti i Paesi con una crescita praticamente internazionale, pur concentrandosi sull'area BRIC. Nel 2011, la capacità produttiva in Brasile è prevista in aumento da circa 72mila a 82mila veicoli e dovranno essere assunte altre 400 persone.

In Russia i camion Man sono usciti dalla linea di produzione per la prima volta e ora viaggiano sulle strade. A partire dal 2012 Man diventerà il più grande importatore di truck pesanti e autobus in Russia. La partnership strategica con Sinotruk in Cina è in corso di attuazione e viaggia ad alta velocità: insieme al suo partner cinese Man lancerà entro l'anno sui mercati emergenti previsti in crescita una nuova serie di truck pesanti. Già oggi Man vende uno su due dei suoi camion - e di una maggiore percentuale ancora di autobus - in uno dei Paesi BRIC. È ancora il leader del settore camion in Brasile, dove ha una fetta del 29 per cento del mercato. In Brasile, India e Cina è prevista un'ulteriore crescita per l'area Power Engineering, a causa della rapida e crescente necessità di petrolio e gas. Il Gruppo Man si attende che la ripresa economica proseguirà nel 2011. L'attesa è per ricavi in crescita tra il 10 e il 15

Crisi ormai alle spalle

Georg Pacht-Reyhofen conferma la collaborazione con il costruttore svedese Scania sul fronte delle nuove tecnologie, come l'ibrido. Nel 2011 la Casa di Monaco prevede un'ulteriore espansione nei Paesi BRIC.



Da destra a sinistra il Ceo di Man SE Georg Pacht-Reyhofen, il Cfo Frank Lutz, il Chro Joerg Schwitalla e il Ceo di Man Latin America Roberto Cortes durante l'annuale conferenza stampa di Man SE a Monaco.

per cento nell'area Power Engineering.

Più lento il recupero dei mercati vicini, anche se il ritorno sulle vendite è ancora solidamente impostato per restare in doppia cifra. Questo significa che il Gruppo Man prevede attualmente di aumentare le entrate tra il 7 e 10 per cento e il suo ritorno sulle vendite di almeno un punto percentuale. Nel lungo termine, si prevede una forte crescita delle economie emergenti dei Paesi del BRIC, con incrementi massicci nei

profitti, accompagnata da una crescente domanda di trasporto e di energia.

STRATEGIA INTERNAZIONALE

Man è ancora concentrata sistematicamente sulla sua strategia d'internazionalizzazione e di crescita attraverso la collaborazione con partner forti, al fine di sfruttare le potenzialità offerte dalla globalizzazione e dal cambiamento tecnologico. "Non affronteremo il futuro da

soli - ha detto Pacht-Reyhofen alla conferenza stampa annuale - ma combinando il know-how con i nostri partner al fine di essere insieme in una posizione più potente. Man e Scania sono i partner giusti per affrontare le sfide che le nuove tecnologie, come la tecnologia ibrida, porteranno. Questo è il motivo per cui siamo in trattativa con Scania su diverse modalità attraverso le quali è possibile cooperare strettamente. Naturalmente, intendo assicurare che gli interessi della Man, degli

azionisti e dei 48mila dipendenti sono pienamente rappresentati".

Per Man è ancora aperto il problema di proprietà al Ferrostaal con il proprietario di maggioranza IPIC. Problema che però i vertici della Casa di Monaco intendono risolvere rapidamente. "Questo nell'interesse di tutte le parti coinvolte, soprattutto Ferrostaal e i suoi dipendenti, ma un accordo non sarà a qualsiasi prezzo", ha continuato Pacht-Reyhofen.

VOLVO TRUCKS / Consegne aumentate del 78 per cento in febbraio

POSITIVE PERFORMANCE GLOBALI

Il costruttore svedese ha consuntivato nel secondo mese dell'anno vendite per poco meno di 8.500 unità.

Aumento anche nel cumulato gennaio-febbraio, con un +85 per cento a circa 15mila unità.

Europa primo mercato di riferimento per Volvo Trucks, a cui si aggiungono Nord e Sud America.

GÖTEBORG - Ottime performance globali per Volvo Trucks che in febbraio ha consuntivato un totale consegne del 78 per cento più alto rispetto allo stesso mese del 2010. Le vendite sono state 8.436 contro le precedenti 4.742. Aumento anche nel cumulato gennaio-febbraio, con un +85 per cento e un totale passato da 8.081 unità del bimestre 2010 a 14.939 unità del bimestre 2011. Le consegne in Europa sono state 3.771 in febbraio, il 126 per cento in più rispetto alle 1.665 dello stesso mese dell'anno scorso. Forte aumento anche per il cumulato, con il 117 per cento in più da 3.025 a 6.576 unità.

Sia in Europa occidentale che nella parte orientale del Vecchio Continente il costruttore svedese ha messo a segno importanti risultati commerciali: in febbraio le vendite nell'area ovest sono aumentate del 113 per cento da 1.316 a 2.807 unità, quelle in area est del 176 per cento da 349 a 964 unità. In particolare, Volvo Trucks ha registrato vendite consistenti sui mercati di Germania e Francia. Per quanto riguarda l'Europa orientale, circa la metà dei truck venduti da Volvo sono stati consegnati in Russia e Polonia. In Europa occi-

dentale, Volvo Trucks ha venduto 5.040 unità nel bimestre gennaio-febbraio, il 108 per cento in più delle 2.426 dello stesso periodo del 2010; in Europa orientale le consegne sono state 1.536, il 156 per cento in più delle 599 di gennaio-febbraio 2010.

Incremento a tre cifre anche per il Nord America: nei primi due mesi dell'anno in corso, il costruttore di Göteborg ha consuntivato consegne per 3.003 unità, il 114 per cento in più delle 1.402 del primo bimestre 2010. Forte aumento anche nel solo mese di febbraio, con le vendite salite del 90 per cento da 856 a 1.627 unità. Continua dunque l'andamento positivo dell'economia statunitense e in particolare del mercato dei truck di Classe 8.

Non è stato da meno il Sud America: qui in febbraio Volvo Trucks ha venduto 1.942 camion contro 1.140, per un aumento del 70 per cento. Il dato di febbraio ha eletto la regione il secondo più importante mercato per Volvo Trucks dopo l'Europa. Le 3.206 unità del bimestre segnano un miglioramento del 53 per cento rispetto alle 2.090 dello stesso periodo del 2010. In Sud America, Volvo Trucks prosegue nella sua strategia di

rafforzamento del network di operatori impegnati nella vendite e l'assistenza con l'obiettivo di rispondere al meglio all'incremento della domanda da parte della clientela.

Anche dall'altra parte del mondo, in Asia, Volvo Trucks ha ottenuto importanti affermazioni di mercato: nel bimestre gennaio-febbraio le vendite sono aumentate del 60 per cento da 1.021 a 1.635 unità, nel solo mese di febbraio di un più contenuto 6 per cento da 717 a 761 unità.

Osservando i risultati di Volvo Trucks nei segmenti di riferimento, si osserva la buona performance per quanto riguarda i veicoli oltre le 16 tonnellate che in febbraio hanno consuntivato 8.304 consegne, l'82 per cento in più rispetto alle 4.563 unità dello stesso mese del 2010, e nel bimestre gennaio-febbraio hanno aumentato le vendite dell'88 per cento da 7.795 a 14.677 unità.

Di segno opposto il segmento medium duty (7-16 t), dove Volvo Trucks ha venduto 132 veicoli in febbraio (179 nel 2010, -26 per cento) e 262 nel bimestre (286 nel 2010, -8 per cento).

Paolo Altieri

ROMA - "Truck you can trust" sintetizza la filosofia di Mercedes-Benz Trucks, anche nel settore del cava-cantiere. Il costruttore tedesco lo ha ribadito in occasione del Samoter 2011 dove ha messo in mostra le peculiarità di una gamma estremamente completa e diversificata che consente al cliente di scegliere e "costruire" il veicolo più adatto alle proprie esigenze: Atego, veicolo ideale per l'edilizia; Axor, che propone un'ottimale combinazione di potenza e agilità, peso contenuto e robustezza; Actros, affermato punto di riferimento nell'impiego pesante in cantiere, ancora più maneggevole e confortevole grazie al nuovo cambio automatizzato PowerShift Offroad a 12 rapporti.

Principe della distribuzione, il nuovo Atego, premiato con il "Truck of the Year 2011" per le sue innovazioni tecnologiche, in particolare per quanto riguarda i sistemi di trazione alternativi, viene proposto in una gamma concepita anche per soddisfare le più svariate esigenze di chi opera nel settore edile, comprendendo veicoli leggeri e medi da 7 fino a 16 tonnellate di peso totale a terra. I tre motori diesel BlueTEC Euro 5 a quattro e sei cilindri in linea coprono un vasto spettro di potenza, da 130 kW/177 cv a 175 kW/228 cv, e la struttura del veicolo risponde in modo ottimale alle esigenze di un uso cantieristico leggero, grazie anche alla combinazione di diversi spessori del telaio (fino a 7 mm).

MARCIA SICURA

Inoltre, la maggiore altezza libera da terra, che caratterizza tutte le versioni a trazione integrale, unita alla disponibilità di un gradino mobile su lato guida e passeggero, permette una marcia sicura su terreni sterrati e accidentati ed evita danni al mezzo. In esclusiva per Atego, tutti i propulsori sono equipaggiati di serie con la funzione start/stop, che permette di ridurre i consumi fino a circa il 3 per cento aumentando notevolmente la redditività, soprattutto su percorsi che richiedono frequenti fermate del veicolo.

Gli interni della cabina di guida, disponibile in 4 diverse dimensioni, presentano numerose novità. Tutte le versioni Atego dispongono di serie di un volante multifunzione ergonomico che consente di regolare



MERCEDES-BENZ / DA ATEGO AD AXOR E ACTROS,
I SEGRETI DI UNA GAMMA ARTICOLATA PER IL CAVA-CANTIERE

Truck di fiducia

Al Samoter sono stati esposti per la prima volta in Italia i nuovi Atego e Axor nella configurazione per il cantiere. Veicoli che, insieme al fratello maggiore Actros, affermato punto di riferimento nell'impiego pesante in cantiere, ancora più maneggevole e confortevole grazie al nuovo cambio automatizzato PowerShift Offroad a 12 rapporti, costituiscono gli assi nella manica della proposta della Stella in questo particolare segmento.

in maniera agevole e sicura computer di bordo, telefono e autoradio. Nuovi ed eleganti rivestimenti dei sedili, poggiatesta imbottiti integrati nei sedili e un robusto appendiabiti con quattro ganci regolabili completano i confortevoli equipaggiamenti di serie del veicolo. Per il nuovo Atego è possibile scegliere in esclusiva fra tre differenti versioni di cockpit, a seconda dell'utilizzo e del fabbisogno di spazio. Due diverse

configurazioni di cabina di guida, a scelta anche con letti nella tipica qualità del fratello maggiore Actros, offrono la possibilità di personalizzare il veicolo in maniera mirata, in funzione del suo profilo di impiego.

Se viaggia con un traino o su un percorso impegnativo dal punto di vista topografico, Atego può essere equipaggiato con un retarder a magneti permanente di nuova configurazione.

Alloggiato all'uscita del cambio, il freno supplementare bloccato ed esente da usura riduce fino al 60 per cento l'attivazione dei freni di servizio. L'adozione del retarder, che ha una potenza frenante massima di ben 180 kW con coppia frenante massima di 650 Nm, abbassa i costi derivanti dall'usura di freni e pneumatici, migliorando nel contempo la sicurezza d'esercizio del veicolo e il comfort per l'autista. Il nuovo Atego

nella configurazione cantiere è stato esposto per la prima volta in Italia al Samoter di Verona. Stesso discorso per il nuovo Axor che costituisce l'anello di congiunzione tra Atego e il fratello maggiore Actros. Ad affiancare i veicoli a due assi in versione cantiere, la gamma Axor offre un pacchetto "off-road" per i trattori a due assi con sospensioni pneumatiche (4x2) particolarmente indicato per i trasporti edili. Axor, dispo-

nibile in due versioni di cabina, permette di svolgere facilmente anche i compiti più difficili nell'edilizia. Il truck è punto di riferimento nella categoria di peso delle 18 tonnellate, grazie a un carico utile elevato, un'estetica ancora migliore e una tecnologia robusta e affidabile.

Gli Axor a due assi per il settore edile si inseriscono in una categoria di portata diversa rispetto ai modelli paragonabili della famiglia Actros. Sono concepiti per un impiego nel segmento cantiere particolarmente sensibile al carico utile e con un'elevata percentuale di percorrenza su strada. Ad esempio, rispetto a un modello Actros paragonabile, Atego è dotato di maggiore trazione, capacità di sovraccarico e doti fuoristradistiche, oltre a vantare un interessante vantaggio di portata. I ribaltabili leggeri rappresentano per i clienti del settore edile un notevole risparmio: il carico utile, a causa della crescente pressione dei costi, riveste un ruolo sempre più importante per le imprese di trasporto di materiale sfuso e nel settore della fornitura di cemento. Gli Axor per impieghi leggeri nel cantiere dispongono di un impianto frenante ad aria compressa con una pressione costante di 10 bar: un presupposto eccellente per garantire brevi spazi di frenata e un fading ridotto.

STANDARD EEV

La cabina di guida è disponibile in due diverse versioni e come per l'Atego gli interni sono stati oggetto di diverse innovazioni, tecniche e di design. Per Axor è disponibile di serie un volante multifunzione, a richiesta anche in pregiata pelle, con tasti di comando per autoradio, computer di bordo e telefono.

I propulsori sei cilindri BlueTEC erogano una potenza che va da 210 kW/286 cv a 240 kW/326 cv. Axor è disponibile, a richiesta, con motori che soddisfano lo standard sui gas di scarico EEV. Su tutti i propulsori il sistema motore Telligent migliora l'efficienza della combustione e la funzione start/stop, a richiesta, permette un ulteriore risparmio di carburante ed emissioni di CO2 ridotte. Al cambio a 9 marce di serie si affianca a richiesta il cambio a 16 marce a presa diretta, anche con l'asse HL 7 con gruppi epicicloidali esterni. In aggiunta ad esso è disponibile sempre a richiesta l'azionamento del cambio Telli-

Confermata la leadership Daimler Trucks sui mercati internazionali

SCHMID: "SEMPRE PIÙ COMPETITIVI"

ROMA - Nel 2010, Daimler Trucks ha registrato vendite per 355.300 unità, il 37 per cento in più rispetto al 2009 (259.300). "Tutto questo - precisa Andreas Schmid, Direttore Generale Veicoli Industriali e Commerciali di Mercedes-Benz Italia - grazie al contributo dei principali mercati in Europa, Stati Uniti, Sud America e Asia. E grazie anche a una riduzione dei costi in Daimler Trucks North America e Mitsubishi Fuso. In Europa, dopo una ripresa del mercato di quasi il 3 per cento, siamo tornati a un record in termini di quota di mercato con il 23,6 per cento. In ogni singola fa-



Andreas Schmid,
Direttore Generale dei Veicoli
Industriali e Commerciali
di Mercedes-Benz Italia

scia del mercato del Vecchio Continente abbiamo aumentato la nostra penetrazione dal 2009 al 2010 e siamo leader". Il gruppo di Stoccarda è primo costruttore al mondo, leader in Europa e secondo in Italia nel comparto cantiere e veicoli industriali in genere.

A distanza di 115 anni dal primo autocarro della storia, un Mercedes-Benz, la Casa tedesca continua a essere punto di riferimento: "Abbiamo dimostrato negli anni una competenza e una costanza uniche nel panorama della concorrenza in tutti i settori, dalla tecnica motoristica al comfort, dalla sicurezza al contenimento dei costi totali di gestione durante l'intero ciclo di vita di un veicolo commerciale o industriale", ha detto ancora il dottor Schmid. Al Samoter di Verona sono stati esposti i nuovi Atego e Axor nella configurazione per il cantiere, così come l'Actros e i veicoli speciali Unimog e Zetros. "Il mercato trucks è sempre più competitivo - ha concluso Andreas Schmid - ma anche in questo caso i tradizionali valori della Stella quali sicurezza, consumi ridotti, comfort e valore residuo ci aiutano a mantenere un corretto posizionamento sul mercato anche grazie al supporto della nostra struttura TruckStore e all'impegno delle nostre concessionarie sviluppate per dare il meglio anche in periodi di crisi come quello attuale".



Unimog e Zetros mostrano i muscoli negli impieghi on e off road

GRANDI SPECIALISTI DELLA FATICA

ROMA - I Mercedes-Benz Unimog e Zetros sono veicoli speciali adatti alle missioni più impegnative, abituati alla fatica e capaci di soddisfare le esigenze di coloro che operano in condizioni limite on e off road. Il compatto Unimog U 20, già noto come versatile e potente portattrezzi a trazione integrale, ha successo anche come veicolo antincendio boschivo. Questo modello con peso totale a terra di 9,3 tonnellate, può essere dotato di allestimento con oltre 2.500 litri d'acqua a bordo. Molti Unimog U 20 antincendio sono già al lavoro in varie località d'Europa, compresa l'Italia: ne sono state vendute decine di unità in Sardegna e Toscana, dove è più impegnativa la lotta agli incendi boschivi. Grazie alle sue dimensioni compatte (larghezza 2,15 metri / diametro di volta 12,6 metri), Unimog U 20 si rivela ideale anche per le vie strette dei centri urbani. Contemporaneamente, la trazione integrale lo rende ottimale per l'impiego lontano dalle strade asfaltate. Il primo Unimog con cabina a guida avanzata offre tutta l'alta qualità delle soluzioni tecniche di questa gamma: assi a portale, pneumatici singoli, molle elicoidali e trazione integrale con 8 oppure 16 marce avanti. Come veicolo portattrezzi, oltre a essere in grado di svolgere sia il servizio invernale che gli interventi di manutenzione estiva, grazie al cassone ribaltabile Unimog U 20 può fungere da trasporto materiali. Recentemente sono stati forniti 50 U20 con piattaforma aerea all'Enel.

Come veicolo portattrezzi nei servizi comunali Unimog U 300/U 400/U 500 è capace di falciare, sgombrare, spargere, fresare, pulire, spazzare, trasportare e altro ancora... Grazie alla trazione integrale permanente con riduttore e la classica tecnica Unimog con assi a portale, pneumatici singoli e molle elicoidali, questo veicolo non si ferma davanti a nulla. Tra le sue peculiarità rientrano il sistema di regolazione della pressione di gonfiaggio pneumatici, disponibile a richiesta. Con un peso totale a terra fino a 16 tonnellate e una portata di 8,6 tonnellate, Unimog U 500 si avvicina alle capacità di un autocarro pesante. Inoltre, con la trazione integrale e i robusti pneumatici larghi, avanza sullo sterrato senza danneggiare i

campi. L'U500L è stato fornito a imprese di costruzione allestito con betoniera ed è apprezzato sia per i tragitti in fuoristrada sia per percorrere strette vie cittadine grazie alla larghezza limitata a 2,3 metri.

La gamma pesante U 4000/U5000 si avvale di straordinarie doti fuoristradistiche e di un'estrema resistenza alle sollecitazioni. Un autocarro altamente versatile sullo sterrato, fornito di trazione integrale, bloccaggi dei differenziali, fino a 16 marce avanti, un'elevata capacità torsionale del telaio, pneumatici singoli e una grande altezza libera da terra grazie agli assi a portale.

La gamma U4000/U5000 è particolarmente idonea per l'utilizzo nelle attività antincendio e trasporti. I veicoli sono disponibili anche con cabina doppia con 7 posti totali.

Zetros, proposto nelle versioni a due e tre assi con peso to-



Un veicolo antincendio della gamma Mercedes-Benz Unimog: trazione assicurata in qualsiasi condizione di utilizzo. A sinistra, uno Zetros in azione su un percorso fuoristradistico.

tale a terra di 18 tonnellate o 25 tonnellate, coniuga le doti fuoristradistiche di un Unimog con la capacità di portata di un autocarro pesante. Il grande vantaggio dello Zetros consiste nella sua struttura a cabina arretrata che permette un profilo del veicolo compatto e ribassato, una salita e discesa agevole e un'estrema facilità di manutenzione. Grazie alla posizione della cabina tra gli assali, il veicolo risulta molto più maneggevole e confortevole di uno a cabina avanzata sullo sterrato, sulle strade dissestate o sui sentieri agricoli. I componenti di Zetros sono tutti ben collaudati, sia che si tratti del motore a sei cilindri in linea da 7,2 litri e 240 kW/326 cv di potenza, del cambio manuale con ripartitore di coppia o degli assali a gruppi epicicloidali esterni con molle paraboliche e freni a tamburo. Le prestazioni nella marcia fuoristrada sono assicurate da trazione integrale permanente, tre bloccaggi dei differenziali, pneumatici singoli e assetto dell'autotelaio armonizzato espressamente per questo tipo d'impiego.

gent: basta sfiorare la leva del cambio e innestare la frizione.

L'Actros da cantiere è proposto nelle categorie da 18 a 40 tonnellate di peso totale a terra. Queste versioni sono state configurate su misura per il mercato italiano, unico a livello europeo a concedere una deroga per

massa rispetto ai limiti previsti dall'articolo 62 del Codice della Strada. I veicoli mezzo d'opera nazionali, infatti, sono dotati di una struttura tecnica molto robusta che comprende, ad esempio, assali anteriori maggiorati da 9 tonnellate, sospensioni posteriori sovradimensionate

(13, 15 o 16 tonnellate a seconda dei modelli) e frizione bidisco.

I ribaltabili a trazione integrale, le betoniere, i trattori a sospensioni meccaniche e pneumatiche sono disponibili in versione a due, tre e quattro assi, in otto classi di potenza da 235 kW/320 cv a 405 kW/551 cv e in molteplici passi. Le configurazioni assali previste vanno dal due assi "4x2" a trazione posteriore fino alla formula "8x8/4" a richiesta, un quattro assi a trazione integrale e due assi anteriori sterzanti. Il nuovo Actros cantiere adotta la collaudata gamma di motori BlueTEC OM 501 LA e OM 502 LA. L'offerta comprende sei motori a sei cilindri da 11,9 litri con potenza da 235 kW/320 cv a 350 kW/476 cv e due motori V8 da 15,9 litri con potenza di 375 kW/510 cv e 405 kW/551 cv.

Il nuovo cambio automatizzato PowerShift Mercedes è disponibile anche per Actros cantiere nella versione appositamente studiata per l'impiego in

fuoristrada. I tempi d'innesto particolarmente corti e, di conseguenza, le brevissime interruzioni degli accoppiamenti di forza che contraddistinguono il PowerShift Offroad a 12 rapporti impediscono che l'autocarro rimanga bloccato su terreni impervi o perda velocità sulle salite più ripide.

FUNZIONI SPECIALI

Nelle difficili condizioni di lavoro in cantiere si dimostrano particolarmente utili le funzioni speciali del cambio PowerShift, come la modalità di disimpegno dal fondo stradale e le quattro retromarce.

Actros cantiere risponde puntualmente all'esigenza di avere la massima facilità di allestimento nella scelta di un veicolo, a maggior ragione in un settore, come quello del cava-cantiere, nel quale trovano impiego numerosi allestimenti speciali. Ciò grazie a tanti pratici detta-

gli come il terminale di scarico regolabile dietro la cabina, la cui altezza può essere modificata in poche operazioni e adattata a diversi allestimenti. Il terminale di scarico è dotato, infatti, di un elemento intermedio e di due fascette in acciaio legato che permettono di portarlo fino a un'altezza di quattro metri. Anche la direzione di emissione dei gas di scarico può essere regolata a piacere: un accorgimento che evita di dover ricorrere a complicate e non sempre accurate trasformazioni.

La cabina corta di serie offre dimensioni esterne compatte per garantire la massima lunghezza di carico e al tempo stesso ampio spazio all'interno. La cabina media M, disponibile a richiesta, offre ancora di più sotto ogni aspetto: più spazio, una libertà di movimento ancora maggiore e un numero ancora più elevato di vani portaoggetti. A richiesta, è disponibile anche un letto ribaltabile fissato alla parete posteriore. E per gli impieghi che richiedono un

maggior numero di operatori è possibile installare un sedile centrale a richiesta, che oltre a disporre di una cintura di sicurezza è dotato anche di poggiatesta e braccioli integrati. La cabina HighSpace, più grande e spaziosa, è disponibile a richiesta per trattori a 2 e 3 assi. Nelle due versioni alto e tetto basso, questa cabina risulta particolarmente indicata per i lunghi percorsi e offre tutto il necessario come, ad esempio, un letto inferiore di serie e a richiesta un secondo letto superiore Comfort, largo 80 cm.

Actros è dotato del confortevole ed ergonomico sedile di guida a sospensioni pneumatiche, che offre comfort di molleggio anche in cantiere, consentendo al conducente di adeguare la posizione di seduta alle proprie esigenze grazie a una vasta gamma di possibilità di regolazione. Il volante multifunzione è regolabile "pneumaticamente" tramite pulsante di 66 mm in altezza e da 10 a 42 gradi in inclinazione.



Mitsubishi Fuso Canter vincente nelle applicazioni da 3,5 a 7,5 tonnellate

ECONOMICO E MANEGGEVOLE

ROMA - Elevata manovrabilità e telaio robusto. I clienti del settore edile esigono questo e il Mitsubishi Canter è pronta a soddisfare questi requisiti, grazie alle dimensioni esterne compatte che lo rendono estremamente maneggevole anche in spazi ristretti e al robusto telaio che è in grado di sopportare sollecitazioni elevate come quelle che si determinano in cantiere durante il trasporto di carichi pesanti su terreni impervi. Nel segmento da 7,5 tonnellate, Canter offre la portata più elevata della sua categoria. Altri vantaggi consistono in una limitata altezza del piano di carico, una buona trazione abbinata ai pneumatici gemellati, un differenziale autobloccante e un'elevata facilità d'uso e di manutenzione del veicolo.

Canter è anche un valido esempio delle elevate potenzialità della trazione a motore diesel. Il suo propulsore a quattro cilindri da 3 litri è molto pulito: tutte le versioni presentano, infatti, un livello di emissioni allo scarico conforme ai limiti EEV, la normativa che, pur non essendo obbligatoria, è attualmente la più restrittiva e nel contempo è più severa della norma Euro 5. Il motore copre l'intera gamma di Canter in sei classi di peso da 3,5 fino a 7,5 tonnellate di peso totale a terra.

Canter Euro 5 con EEV è dunque il primo autocarro nella sua classe di peso a puntare coerentemente su una motorizzazione estre-



mamente compatta, ecologica e parsimoniosa nei consumi. Il concetto di efficienza di Canter EEV si basa principalmente sulla nuova motorizzazione di punta da 129 kW/175 cv che si affianca alle unità da 96 kW/130 cv e 107 kW/145 cv.

Tutte dispongono di un filtro antiparticolato chiuso esente da manutenzione; per le due motorizzazioni di potenza inferiore, la depurazione dei gas di scarico è affidata all'azione congiunta di ricircolo raffreddato dei gas di scarico (EGR), catalizzatore ossidante e filtro antiparticolato. La versione più potente di Canter Euro 5 con EEV adotta anche la tecnologia BlueTEC, disponendo pertanto del sistema di depurazione dei gas di scarico attualmente più avanzato.

Canter adotta un cambio manuale a sei marce dalla taratura ottimizzata. La spaziatura particolarmente ridotta dei rapporti, con la prima corta e la sesta lunga di riposo, assicura la coppia necessaria e riduce i consumi di carburante. L'ergonomica leva del cambio a joystick, collocata in posizione poco ingombrante sulla plancia, continua a essere una caratteristica unica tra gli autocarri a guida avanzata. Canter offre anche la possibilità di scegliere per ciascun modello tra diversi rapporti al ponte.

Senza contare che grazie al compatto motore e a diversi interventi di riduzione del peso, Canter EEV è un autocarro particolarmente leggero. Il modello da 7,5 tonnellate di peso totale a terra, incluso il guidatore e 90 per cento di pieno carburante, pesa per esempio nella versione più corta solo 2.480 kg: rimangono quindi 5.020 kg a disposizione per l'allestimento e il carico. Inoltre, con la sua struttura compatta a cabina avanzata, Canter è ideale anche nello sfruttamento dello spazio.

DAIMLER TRUCKS / NASCE BHARATBENZ, BRAND PER IL MERCATO INDIANO

L'alba di un nuovo marchio

Il nuovo brand di Daimler Trucks, creato espressamente per il mercato indiano, offrirà ai clienti un'ampia gamma di autocarri tra le 6 e le 49 tonnellate. L'economia indiana, da tempo in forte espansione, crescerà ulteriormente tra il 7 e l'8 per cento nei prossimi dieci anni. L'India è oggi il secondo mercato al mondo per i veicoli industriali e Daimler, che si aspetta, entro il 2020, un volume di produzione doppio rispetto all'attuale, svolgerà un ruolo fondamentale in questo sviluppo.

Fabio Basilico

CHENNAI - Daimler Trucks guarda con sempre maggiore attenzione ai mercati dell'Estremo Oriente, una delle aree geografiche dove si gioca il futuro dell'economia globale del pianeta. Sotto i riflettori del management del colosso tedesco, il più grande produttore mondiale di veicoli industriali sopra le 6 tonnellate, c'è in particolare l'India, settimo Paese per estensione geografica al mondo (oltre 3,2 milioni di chilometri quadrati) e il secondo più popolato con quasi 2 miliardi di persone. Daimler Trucks ha presentato il marchio BharatBenz che offrirà ai clienti un'ampia gamma di autocarri tra le 6 e le 49 tonnellate, rispondendo così alle esigenze di ogni segmento del mercato truck indiano.

"L'economia indiana, da tempo in forte espansione, crescerà ulteriormente tra il 7 e l'8 per cento nei prossimi dieci anni - ha detto Andreas Renschler, Responsabile Daimler Trucks e Daimler Buses, che ha affiancato Dieter Zetsche, Presidente del Consiglio Direttivo di Daimler AG, e Marc Llistosella, Managing Director e Ceo di Daimler India Commercial Vehicles, alla presentazione del neonato brand nel sito produttivo di Daimler India Commercial Vehicles a Oragadam, nei pressi di Chennai - L'India è



oggi il secondo mercato al mondo per i veicoli industriali e ci aspettiamo, entro il 2020, un volume di produzione doppio rispetto all'attuale. Daimler svolgerà un ruolo fondamentale in questo sviluppo, mettendo a disposizione un'ampia gamma di prodotti ad hoc per il 'New Middle Market-Segment'. La domanda dei clienti indiani in questo settore sta aumentando costantemente; Daimler risponderà alle richieste del mercato

in espansione stabilendo standard superiori in termini di potenza, qualità, affidabilità ed efficienza dei veicoli industriali".

La gamma prodotti firmati BharatBenz potrà beneficiare dell'intero know-how tecnico di Daimler Trucks e lo sviluppo avverrà con l'obiettivo di soddisfare al meglio le particolari esigenze dei clienti indiani. Gli autocarri leggeri saranno basati sulla collaudata piattaforma del Mitsubishi Fuso Canter, uno

dei veicoli più di successo della famiglia Daimler Trucks, mentre nel segmento pesante ci sarà come base un veicolo industriale Mercedes-Benz.

La scelta del nome "Bharat" unito allo storico "Benz" nell'identificazione del nuovo marchio non è certo casuale: nelle diverse lingue nazionali del Paese asiatico, "Bharat" significa "India"; un'evidente dimostrazione dell'impegno di Daimler Trucks ad adeguarsi

completamente alle esigenze del mercato locale.

La produzione di autocarri nell'impianto di Oragadam sarà avviata nel 2012. Su una superficie di oltre 160 ettari, lo stabilimento ancora in costruzione ospita anche una pista di collaudo all'avanguardia, dove sono già stati testati numerosi veicoli. L'investimento complessivo della Daimler India Commercial Vehicles sarà pari a circa 44 miliardi di rupie in-

diane, pari a circa 700 milioni di euro. Daimler India Commercial Vehicles, filiale diretta di Daimler AG, inizierà a operare proprio dal prossimo anno con la produzione di veicoli di gamma leggera, media e pesante per il mercato indiano.

Daimler celebra nel 2011 il 125esimo anniversario della nascita dell'automobile (nel 1886 Carl Benz, che otto anni prima era stato il pioniere del primo motore a combustione interna a due tempi, costruì il primo veicolo con motore endotermico; nello stesso anno il connazionale Gottlieb Daimler realizzò un suo modello). Il Gruppo Daimler vanta una lunga tradizione di leadership nell'innovazione, che comprende anche il primo autocarro al mondo, costruito 115 anni fa e firmato Mercedes-Benz. Con il nuovo brand BharatBenz, creato espressamente per il mercato indiano, il Gruppo di Stoccarda conferma l'ambizione a essere punto di riferimento e alla leadership sui mercati mondiali.

"Con il nostro nuovo marchio - ha dichiarato Dieter Zetsche - intendiamo inviare un segnale chiaro: in India, Daimler è di casa. I nostri autocarri BharatBenz rappresentano un equilibrato mix tra il Dna Daimler e le particolari esigenze del mercato indiano. Questi veicoli verranno progettati e prodotti in India, per l'India, da manodopera specializzata indiana".

MERCEDES-BENZ / Nuovo pacchetto mobilità per l'assistenza in 40 Paesi europei, Italia compresa

LA TRUCKMOBILITY EUROPEA

È la prima volta che la Casa di Stoccarda offre un completo e dedicato servizio di assistenza su così vasta scala ai clienti truck: un'ampia rete di concessionarie e officine autorizzate, attiva 24 ore su 24, contribuisce a ridurre al minimo il fermo macchina, a vantaggio della massima redditività lavorativa del trasportatore. La durata del pacchetto può variare da uno a tre anni. Due le opzioni disponibili: Basic e Premium, la prima a partire da 500 euro, la seconda da 600 euro, per dodici mesi di copertura.

ROMA - Assistenza completa in caso di guasto o incidente. Due livelli di assistenza - Basic e Premium - in abbinamento alla MercedesServiceCard. Servizi disponibili in Italia e in altri Paesi europei. Sono questi i punti cardine della proposta Mercedes-Benz TruckMobility, ovvero la mobilità garantita per i veicoli industriali con la Stella.

Un'iniziativa grazie alla quale il costruttore della Stella ribadisce il suo ruolo leader nel mercato internazionale dei truck non solo come produttore di una articolata gamma di veicoli ma come fornitore di una vasta serie di servizi di assistenza, la cui qualità è essenziale nello svolgimento dell'attività professionale legata al mondo dei trasporti.

L'innovativo pacchetto mobilità TruckMobility offre assistenza completa in caso di guasto o incidente per motrici e rimorchi. È la prima volta che la Casa di Stoccarda offre un completo e dedicato servizio di assistenza su così vasta scala ai clienti truck: dal Portogallo alla Russia, dalla Grecia alla Norvegia, in 40 Paesi europei, Italia compresa, un'ampia rete di concessionarie e officine autorizzate, attiva 24 ore su 24, contribuisce a ridurre al minimo il fermo macchina, a vantaggio della massima redditività lavorativa del trasportatore. In futuro il servizio sarà esteso anche ad altri mercati.

Il pacchetto TruckMobility è disponibile nelle versioni Basic e

Premium. La soluzione Basic comprende, ad esempio, assistenza sul posto in caso di guasto o incidente, servizio di traino e veicolo sostitutivo. Premium prevede, oltre ai servizi Basic, una completa assistenza dal punto di vista logistico include, ad esempio, eventuali disposizioni per il trasferimento del carico, servizio pneumatici e organizzazione dell'assistenza legale. Copre, inoltre, i costi di pernottamento e rientro alla sede. I servizi di Basic e Premium sono disponibili in abbinamento alla MercedesServiceCard gratuita.

Gli autisti di veicoli industriali o le società di spedizione possono richiedere assistenza 24 ore su 24 attraverso il numero verde 00800-5777777.

L'assistenza sul posto in caso di guasto è immediata e fornita da un team di tecnici Mercedes-Benz Service, attrezzati e costantemente formati per garantire interventi efficaci e veloci. Il pacchetto mobilità è disponibile per i veicoli delle gamme Actros, Axor, Atego ed Econic, fino a otto anni di anzianità e un milione di chilometri di percorrenza, calcolati al momento della richiesta del pacchetto. TruckMobility è valido anche per i semirimorchi, le sovrastrutture e i rimorchi collegati al veicolo.

La durata del pacchetto può variare da uno a tre anni: il costo della versione Basic parte da 500 euro, quello della versione Premium da 600 euro, entrambi per dodici mesi di copertura.



Al Sicuro da ogni rischio di tamponamento.

Actros. Ora con il nuovo Active Brake Assist 2.

Il nuovo Active Brake Assist 2 rende la marcia ancora più sicura: L'unico veicolo industriale capace di riconoscere ostacoli fermi in carreggiata. Attraverso un segnale acustico avverte il conducente; se l'autista non reagisce, il sistema avvia automaticamente una frenata parziale. In questo modo l'autista può guadagnare tempo prezioso per intervenire ed evitare un possibile tamponamento, mettendo al sicuro se stesso, il proprio carico e gli altri utenti della strada. Per la sicurezza facciamo di tutto. www.mercedes-benz.it/truck

Un marchio della Daimler AG



125!anni di innovazione



Mercedes-Benz
Trucks you can trust

IVECO / DEBUTTO UFFICIALE A VERONA DEL NUOVO MARCHIO FIAT INDUSTRIAL

Il Trakker al centro della scena

Sotto le insegne blu e giallo della nuova società che raggruppa i marchi Iveco, CNH e la parte di FTP che progetta e produce i motori per i veicoli pesanti, il costruttore di Via Puglia ha catturato le maggiori attenzioni del pubblico di Verona con il suo cavallo di battaglia Trakker affiancato dall'EuroCargo e dall'EcoDaily anche nelle versioni Kipper.

Mauro Zola

VERONA - La novità più eclatante di Iveco al Samoter edizione 2011 non ha riguardato i veicoli esposti ma era ben visibile in alto a dominare l'intero stand. Era il logo in blu e giallo, quello di Fiat Industrial, la nuova società in cui sono stati raggruppati i marchi Iveco, CNH e la parte di FTP che progetta e costruisce motori per i "pesanti" del gruppo, e che ha fatto l'esordio ufficialmente proprio al salone veronese.

VERSIONI PRONTE A TUTTO

È una novità apparentemente di poco conto ma che invece cambia molto nelle dinamiche del Gruppo Fiat. Che comunque non toccano minimamente la gamma di veicoli in produzione, anche quelli destinati alla missione della cava e del cantiere, come quelli che hanno animato lo stand del gruppo torinese al Samoter e che sono i classici Iveco nelle loro versioni dure e



Sullo stand Iveco al Samoter 2011 grande spazio è stato riservato al Trakker, il mezzo d'opera preferito dagli italiani.

pure. Come dimostra il Trakker, il mezzo d'opera preferito dagli italiani, e questo lo sappiamo anche senza i dati ufficiali, che dopo il controllo dell'Antitrust in pochi si sentono di comunicare.

SOTTO I RIFLETTORI

Logico quindi che sia stato proprio il Trakker a dominare lo stand Iveco, con una particolare attenzione alle versioni equipaggiate con il cambio automatizzato EuroTronic, una proposta che Iveco sta portando avanti da 14 anni e che oggi trova un nuovo impulso grazie all'integrazione pressoché perfetta ormai ottenuta da questa trasmissione con il veicolo. Oltre che con l'EuroTronic a 12 marce, il Trakker può essere ordinato anche con la versione a 16 marce dell'automatizzato sviluppato da ZF, una soluzione pensata per chi deve agire in condizioni limite e può aver bisogno di una marcia in più. Le caratteristiche di base restano comunque le stesse, a partire dal

Novità importanti anche da parte del marchio specialista Astra

LA PIÙ MODERNA ESPRESSIONE DEI MEZZI D'OPERA

VERONA - Negli spazi Fiat Industrial hanno trovato posto anche gli specialisti di Astra, in particolare la serie HD8, la più moderna espressione dei mezzi d'opera del costruttore di Piacenza. La serie del resto merita particolare attenzione nel settore cava, dove da sempre Astra è specialista apprezzato e riconosciuto. In particolare con l'HD8 sono stati raggiunti risultati eccellenti anche in campi spinosi come quello del comfort, assicurato in questo caso dalle sospensioni meccaniche della cabina, le cui molle possono essere regolate in cinque diverse posizioni, garantendo una risposta pronta e precisa a ogni tipo di fondo stradale od off road. Sempre nella cabina è la cura dei particolari a far la differenza, come è il caso dell'impianto di ventilazione e riscaldamento, che pur dovendo fare i conti con condizioni di lavoro al limite, riesce a rivelarsi più che adeguato, o dei materiali con i quali è allestito l'abitacolo, che sono scelti anche in base alla facilità con cui possono essere ripuliti.

Stessa cura è riservata alle esigenze dell'autista, con le portiere

che si aprono a 90°, il piantone dello sterzo che può essere regolato in modalità pneumatica sia in altezza che per l'inclinazione, o per la sicurezza garantita dai grandi obblò laterali inseriti nelle portiere, che mirano a ridurre gli angoli ciechi. I motori sono naturalmente dei Cursor, sia da 8 che da 13 litri, abbinati a cambi ZF a 16 marce oppure agli automatizzati Astronic, sempre a sedici marce, con la possibilità per usi particolari di disporre anche di trasmissioni automatiche.

A fare la differenza è però soprattutto il telaio, in acciaio speciale ad alta resistenza ed elasticità, con due longheroni piani e paralleli con sezione a C, uniti da traverse. L'insieme garantisce un'eccezionale resistenza, riducendo gli stress torsionali ed esaltando la stabilità del camion nonostante il baricentro dell'HD8 si trovi spesso parecchio in alto. Completano il quadro supporti balestra e spalle carrelli realizzate in fusione e quindi con ulteriori margini di sicurezza.

Per gli assali la scelta, motoassali compresi, va sull'anteriore dalle 8 fino alle 10 t (sui modelli 6x6 e 8x6) specialmente efficaci su terreni cedevoli come la fanghiglia e molto funzionali nel caso sul primo asse vengano concentrati carichi come gru, verricelli o altre attrezzature specifiche. Stessa attenzione per le sospensioni, che sono a balestre paraboliche sia davanti che dietro, con la possibilità di ottenere come optional una soluzione semiellittica. Il tutto aiuta anche gli allestitori, che possono contare anche sul sistema Multiplex attraverso cui può essere gestito il regime di giri del motore, ottimizzandone la sinergia con le diverse prese di forza.

Per condizioni ancora più estreme è disponibile anche il modello HHD8, che conserva le caratteristiche principali di quello di base, aggiungendo componenti come assali heavy duty certificati per una Mtt di 50mila kg (10mila sull'anteriore e 40mila sul posteriore) alla velocità di 70 km/h per quel che riguarda le motrici e con i trattori che possono arrivare fino a una MTC di 250 t, in abbinata con il convertitore di coppia WSK440. Per questi pesi servono poi balestre paraboliche rinforzate, così come sovradimensionato è lo sterzo. I pneumatici sono dei 14.00 R20 gemellati sul posteriore, una serie specifica per il movimento terra che consente di arrivare a una velocità di 70 km/h.

Oltre ai camion, Astra ha presentato a Verona un'anteprima mondiale nel settore dei dumper rigidi, il modello RD40 in cui sono state rinnovate sia la cabina che le soluzioni tecnologiche. Con un aspetto che ricorda le altre gamma Astra, l'RD40 dispone di una cabina in acciaio con ampie vetrate anche nella parte inferiore delle portiere, ma soprattutto dotata di un ottimo isolamento acustico e termico. Il sedile con sospensione pneumatica è facilmente regolabile, così come la strumentazione è posizionata in maniera ergonomicamente corretta, in modo da essere facilmente consultabile. Per il telaio, naturalmente in acciaio, è stata scelta una soluzione con due longheroni scatolati e un terzo elemento centrale ad anello per migliorare la resistenza alla torsione e alla flessione. Ruote indipendenti e cilindri oleopneumatici sull'anteriore, forcella con barra Panhard sul posteriore sono le sospensioni scelte. Il cassone, che vista la compattezza del veicolo raggiunge una cubatura a colmo di 25,2 mc, è azionato da due cilindri idraulici telescopici a tre sfilanti. Ultima novità il sistema di flangiatura ruota ai mozzi e al ponte posteriore, che va a sostituire l'attacco conico con l'obiettivo di facilitare l'attività di cambio gomme.

La gamma RD comprende i modelli da 28, 32, 40 e 50 t, equipaggiati con motori Cursor, tranne l'RD50 per cui è stato scelto un propulsore Deutz da 680 cv. Il cambio è automatico con modalità EcoPower e rallentatore integrato. A completare l'esposizione dei mezzi Astra un dumper articolato ADT30D. La gamma dei dumper articolati è composta da 4 modelli con 23, 28, 31,5 e 36 t di portata, tutti dotati di motori Cursor con potenze da 320 a 460 cv e cambio automatico.





peso ridotto di circa 70 kg rispetto al manuale Ecosplit, con dimensioni compatte e una robustezza di fondo, dovuta anche ai due alberi secondari, che ne garantiscono le qualità in ogni condizione, così come la coppia, che può arrivare fino a 2.600 Nm e che assicura prestazioni di livello su ogni terreno.

L'impostazione del cambio,

della frizione, con selezione automatica del rapporto, il che protegge il motore da pericolosi fuori giri, riduce il consumo della frizione, i consumi e perfino la rumorosità.

Il cambio automatizzato è disponibile sull'intera gamma Trakker, che comprende sia trattori che motrici in versioni 4x2, 4x4, 6x4 e 6x6, con le

quadro strumenti, che consentono di controllarne e programmarne fino a tre in modo indipendente.

LA FAMIGLIA CURSOR

A equipaggiarlo due motori, il Cursor 8 con potenza di 360 cv e il Cursor 13 disponibile

Iveco Customer Service a garanzia dei clienti

DIAGNOSI AVANZATA CON EASY STRIKE

VERONA - Tecnologia sì ma anche servizi, un'esigenza che Iveco ha capito bene e infatti nell'esposizione veronese non sono mancate le proposte del Customer Service. Nel settore dell'assistenza a catalizzare l'attenzione è stato lo strumento di diagnosi avanzata Easy Strike, che permette di individuare eventuali guasti in catalizzatori, ponti, assali, cambi e motori senza ricorrere a lunghi e costosi interventi di smontaggio, il tutto tramite tecnologie endoscopiche con in più la possibilità di potersi collegare da remoto con il Centro Esperto Tecnico di Torino e accedere al parere di specialisti senza ulteriori perdite di tempo, rendendo più efficace il servizio 24 ore Assistance Non Stop. Easy Strike fa parte del catalogo attrezzature

dedicato alle officine autorizzate Iveco, per ora disponibile soltanto in Italia, in cui è racchiuso il meglio della tecnologia legata all'argomento service. Un secondo catalogo, lo Showbook, è invece dedicato agli accessori, sviluppati in esclusiva per i clienti Iveco sia per l'interno che per l'esterno del camion, oltre che per incrementare sicurezza e comfort attraverso soluzioni high-tech.

Molto apprezzata anche la presenza degli specialisti di Iveco Capital, la società finanziaria del costruttore, che ha proposto soluzioni mirate ai clienti cava, come il Softleasing, la cui formula permette di partire con una rata più bassa nei primi 12 mesi, arrivando fino a una durata complessiva di 72 mesi.

con 410, 450 e 500 cv, con doti di coppia che possono arrivare fino a 2.300 Nm già a partire dai 1.000 giri/min. Le sospensioni possono essere, a seconda della missione finale, paraboliche, semiellittiche oppure pneumatiche. Gli assali montano freni a disco, mentre con i moassali sono state preferite soluzioni a tamburo per garantire una migliore manovrabilità off road. In funzione antirollio sono state invece adottate barre stabilizzatrici.

Due i tipi di cabina, entrambe mutate dalla gamma Stralis; si tratta dell'Active Day, corta a tetto basso, e dell'Active Time, più capiente, per impieghi che implicano anche il pernottamento a bordo, disponibile sia con tetto alto che basso. All'interno sono stati usati materiali specifici per il cava-cantiere pur mantenendo elevati livelli di comfort.

Ad affiancare il Trakker un altro specialista della mobilità in condizioni estreme, l'Eurocargo 4x4, la cui gamma comprende quattro modelli, con la possibilità di scegliere tra tre motorizzazioni e due MTT (11,5 e 15 t). Oltre naturalmente ad aggiungere la trazione integrale, con distribuzione della coppia del 33 per cento sull'anteriore e del 67 per cento sul posteriore, i progettisti Iveco hanno curato tutti i particolari di questa versione, montando su di una cabina corta una protezione del radiatore contro gli urti, una griglia di protezione dei fari e un gancio di manovra sulla

parte anteriore, oltre a un rialzo per ripulire il parabrezza dal fango, al primo gradino di accesso che può essere ribaltato per superare eventuali ostacoli senza subire danni e a rivestimenti in materiale lavabile e molto resistente.

LE QUALITÀ TECTOR

Il motore è il 6 litri Tector, con potenze di 217, 251 e 279 cv, abbinato a un cambio manuale a 6 marce, con la possibilità di aggiungere una presa di forza integrata. Il selettore per le marce ridotte e per il blocco dei differenziali è montato sulla consolle tra i due sedili. I passi vanno da 3.240 a 4.150 mm. Le sospensioni sono paraboliche (con possibilità di montare in opzione balestre semiellittiche), i freni, con Abs, a tamburo sui due assi. Per utilizzi meno specialistici è disponibile la versione 4x2 Kipper dell'Eurocargo, con di serie il bloccaggio del differenziale posteriore, la protezione del radiatore, filtro aria e snorkel montati dietro la cabina, sospensioni rinforzate e interni lavabili.

Anche per lo Stralis motrice è stata predisposta una versione 4x2 K, con bloccaggio del differenziale, paraurti in lamiera, barra porta incastro posteriore con fanaleria rialzata.

Versione Kipper anche per l'EcoDaily (con oltre al bloccaggio del differenziale, la presa di forza al cambio, sospensioni posteriori rinforzate e piastra di

protezione per la coppa dell'olio) che però trova la sua massima espressione nel modello a quattro ruote motrici. Questo è disponibile con MTT sia di 3,5 che di 5,5 t, con passi di 3.050 o 3.400 mm e con cabina singola o doppia. Il motore è un 3 litri omologato EEV con filtro antiparticolato di serie, un quattro cilindri a 16 valvole con turbocompressore a doppio stadio e iniezione common rail ad alta pressione, in grado di sviluppare 170 cv, con una coppia massima di ben 400 Nm a partire da 1.250 giri/min.

Il cambio manuale a sei marce è collegato al ripartitore centrale, che garantisce la trazione integrale permanente, in condizioni di uso standard la distribuzione della trazione è per il 32 per cento sull'asse anteriore e per il 68 per cento su quello posteriore, ma è possibile bloccare il ripartitore rendendo solidali gli alberi di trasmissione. Le sospensioni consistono in balestre a tre foglie per l'asse anteriore e posteriore per la versione da 3,5 t, mentre per quella da 5,5 le foglie sul posteriore diventano quattro (una soluzione prevista come optional anche sulla versione base). A queste si aggiungono gli ammortizzatori idraulici con barre stabilizzatrici. I freni sono a disco sull'asse anteriore e a tamburo su quello posteriore, con ABS di serie sul 5,5 t e optional sul 3,5 t, che assicura la corretta distribuzione elettronica della forza frenante con il bloccaggio dei differenziali disinserito.



Il logo di Fiat Industrial, che campeggiava sullo stand Iveco al Samoter di Verona. In alto, il Trakker e a destra l'EcoDaily e l'Eurocargo nelle versioni Kipper.

con le 4 marce non sincronizzate, ruota attorno alla centralina elettronica integrata all'interno della trasmissione, che comunica in tempo reale, tramite la rete Can, con le centraline e i sensori del camion, adattandosi sia al percorso che al carico e allo stile di guida dell'autista. In particolare, il software è tarato sulla massima sensibilità nelle manovre, dimostrandosi affidabile anche quando si affrontano discese impegnative. Inoltre, in qualsiasi momento, semplicemente premendo un tasto, si può passare alla funzione semiautomatica, potendo così variare manualmente la marcia innestata. L'EuroTronic, che conta su due retromarce, in modo da poter selezionare quella ideale, dispone del comando elettronico

configurazioni 8x4 e 8x8 riservate ai cabinati. Per le MTT si va tra le motrici da 18 a 32 t, e da 20 a 40 t per i mezzi d'opera, mentre per i trattori si passa dalle 44 t di MTC fino alle 56 delle versioni mezzo d'opera. I passi variano da 3.200 a 5.820 mm. Tra le caratteristiche vincenti del pesante Iveco va certo inserito il telaio, reso più robusto dai longheroni a doppio collo di bottiglia con sezioni a C, il tutto realizzato in acciaio speciale con 10 mm di spessore. La dotazione dell'expansion module, dedicato alla programmazione per gli allestitori, lo rende la base ideale per tutti i tipi di allestimento, con in più la predisposizione per prese di forza che comprende i collegamenti e i comandi elettrici sul





Sopra, il Master con trazione posteriore e ruote gemellate sul secondo asse.
A destra, il Renault Kerax, mezzo d'opera progettato per le condizioni più difficili.



RENAULT TRUCKS / CAVA E CANTIERE SOTTO CONTROLLO CON KERAX, PREMIUM LANDER E MASTER

Concepiti per garantire potenza



La Losanga ha la giusta soluzione per tutte le situazioni dove è richiesta la massima trazione e l'ottimale operatività su diverse tipologie di terreno, in particolare quelle caratterizzate da un'evidente difficoltà. Dal Master allo specialista Kerax fino all'efficiente Premium Lander Optitrack sono molte le opzioni a disposizione degli utilizzatori professionali.

VERONA - Al centro dello stand veronese di Renault Trucks campeggiava il Premium Lander Optitrack, l'ultima aggiunta al catalogo della Casa francese per quel che riguarda l'attività in cantiere. Che è l'ambiente ideale per questo trattore che l'aggiunta di due motori pneumatici integrati nei mozzi delle ruote trasforma all'occorrenza in un 4x4 senza dover subire le limitazioni di una soluzione integrale vera e propria. Risparmiando quindi innanzitutto 490 kg rispetto alla versione 4x4 dello stesso veicolo, il che non vuol dire soltanto maggior carico utile ma anche consumi ridotti, di circa il 10 per cento il che per un trattore, pur se spe-

cialistico, non è davvero poco.

Poche del resto le controindicazioni, l'attivazione del sistema è semplice, basta spingere l'apposito tasto e assicurarsi che se il veicolo è in movimento non abbia superati i 20 km/h o i 500 giri/min e che sia inserita una marcia tra la 1ª e la 6ª. La trazione integrale provvisoria si disinserisce in automatico quando si superano i 30 km/h ma dà comunque modo di districarsi da situazioni piuttosto comuni in cantiere come un mare di fango o una discesa piuttosto ripida con fondo sdruciolevole.

Oltre ai già citati motori pneumatici, la trasformazione comprende l'aggiunta di un sistema ad alta pressione, con

pompa idraulica e serbatoio d'olio supplementare. Il costo, kit idraulico compreso, è di 22.300 euro Iva esclusa. Per il momento può essere montato soltanto sui Lander trattore ma è già in previsione l'ampliamento della gamma alle motrici.

Per il resto grande spazio al Kerax, il vero specialista della Losanga, un mezzo d'opera progettato per operare nelle condizioni più difficili, che dall'ultimo salto in avanti della tecnica motoristica di Renault Trucks ha avuto quello che gli mancava per soddisfare in pieno i clienti italiani e cioè un propulsore da 520 cv, molto utile per far breccia nella Penisola, in cui, si sa si privilegiano potenze superiori

alla media europea. Non è naturalmente l'unica carta a favore del Kerax che può anche contare su di una gamma davvero completa, che comprende cinque tipi di trazione (4x2, 4x4, 6x4, 6x6, 8x4), il che permette di raggiungere i ventun modelli tra motrici e trattori, suddivisi ulteriormente in quindici diversi passi. Il tutto con l'aggiunta di plus come il cambio automatizzato a 12 marce Optidriver + dotato di un nuovo software che ne ottimizza le prestazioni anche nell'off road più impegnativo.

Anche il Premium Lander, alla novità Optitrack aggiunge le potenzialità di una gamma molto originale, studiata per

soddisfare le esigenze di chi lavora in cantiere, sia nella configurazione con cassone per il trasporto di materiali edili o di macerie sia in quella betoniera.

Anche in questo caso la disponibilità dei modelli è davvero ampia e comprende sia motrici che trattori, con una grande quantità di trazioni, 4x2, 6x2, 6x4, 8x2 od 8x4, distribuite su ben 21 passi differenti, da 3.200 a 6.800 mm per le motrici e da 3.200 a 3.900 per i trattori.

Tanta l'attenzione anche sul Master e in particolare sulla versione a trazione posteriore (il furgone è infatti disponibile sia con trazione anteriore che posteriore) con ruote gemellate sul secondo asse, la configurazione ideale per chi sceglie di montarvi un cassone ribaltabile. In questo caso la Massa Totale a Terra va dalle 3,5 alle 4,5 t, mentre il propulsore, un moderno 2.3 Common Rail, con turbo-compressore e intercooler, disponibile sia in configurazione Euro 4 che Euro 5, può essere ordinato in due potenze e cioè 125 cv, con coppia di 310 Nm a 1.500 giri/min, oppure 150 cv, nel qual caso la coppia sale fino a 350 Nm. Tra le caratteristiche migliori di questo motore va annoverata l'ottima resa, che permette con un uso accorto di restare sotto i 10 litri per 100 km.



Con l'aggiunta di due motori pneumatici integrati nei mozzi delle ruote, il Premium Lander Optitrack si trasforma in un 4x4 senza dover subire le limitazioni di una soluzione integrale vera e propria. Ciò si traduce in un maggior carico utile e in consumi ridotti.

PIÙ STRETTA COLLABORAZIONE TRA AUTOCLIMA E RENAULT TRUCKS

Autoclima ha avviato una nuova collaborazione con Renault Trucks Italia per la fornitura di impianti di climatizzazione, forniti in kit completi da montare in aftermarket. Tale attività si inquadra in un più ampio progetto di crescita, già partito in anni precedenti, e che oggi può contare su prestigiose collaborazioni con alcuni dei principali costruttori di veicoli commerciali e industriali. La flessibilità produttiva e la specializzazione di Autoclima offrono un valido strumento a questi clienti per ampliare il loro business e per poter a loro volta offrire alla propria rete di vendita valide soluzioni personalizzate dei propri veicoli, e per renderli perfettamente adeguati alle necessità d'impiego richieste dagli utilizzatori finali dei mezzi.

RENAULT TRUCKS ITALIA / GINO COSTA ANALIZZA TUTTE LE CIFRE DELL'AZIENDA FRANCESE

“Ed ora decisa offensiva anche nel cava-cantiere”

Nel segmento dei pesanti il costruttore francese ha riscontrato risultati soddisfacenti sia come mercato che come Renault Trucks Italia, nel comparto trattori e soprattutto in quello delle motrici in cui è passato dall'8,9 al 10,4 per cento, aumentando di un punto - dal 4,1 al 5,1 per cento - la quota di mercato anche nei mezzi d'opera.

Mauro Zola

VERONA - Chi è senza peccato scagli la prima pietra. Massima senza tempo e senza scadenza, presa alla lettera da Gino Costa, Amministratore unico di Renault Trucks Italia, che a differenza di gran parte dei concorrenti non è parso preoccupato dall'inchiesta in corso da parte dell'Antitrust e non ha lesinato le cifre ad accompagnare i tanti fatti che hanno caratterizzato l'attività 2010 del costruttore, attività che pare ben proseguire anche in questo primo scorcio del nuovo anno.

Prima di tutto Costa ha esaminato il comparto dei veicoli commerciali, molto importante per il costruttore francese dopo il lancio del nuovo Master.

“E che nel 2010 ha perso ancora qualche punto rispetto a un 2009 già difficile - ha spiegato - Per quest'anno prevediamo che si possa attestare sulle 40mila unità, con una crescita modesta di 8,5 punti percentuali. Nel 2009 e soprattutto nel primo trimestre 2010 questo mercato ha goduto ancora degli incentivi per la rottamazione, facendo registrare una lieve crescita. A conferma quest'anno le immatricolazioni nel primo mese fanno registrare un calo del 5 per cento rispetto al 2010. Per

quanto ci riguarda, in questo settore che ha perso 2,5 punti e mezzo siamo cresciuti sia in termini di volumi, di un 21 per cento, che in termini di quota, passando da un 4,2 a un 5,1”.

Di un incremento, secondo l'amministratore unico di Renault Trucks Italia, godrà anche il settore dei camion sopra le 6 ton.

“Dopo il crollo verticale del 2009, nel 2010 abbiamo potuto godere di un lieve recupero, con l'immatricolato che si attesterà su di una cifra di poco superiore alle 17mila unità. Mentre per quest'anno prevediamo che il mercato si attesti attorno alle 19mila unità, quindi con un'ulteriore crescita di 12,4 punti percentuali. A conferma il gennaio di quest'anno ha fatto segnare il 32 per cento di aumento rispetto allo stesso periodo dell'anno scorso”.

“In conclusione, il mercato 2010 è cresciuto di un 4,4 per cento rispetto al 2009 mentre i volumi di Renault Trucks sono aumentati di circa il 14 per cento rispetto a quelli del 2009, con un incremento di quota del 9 per cento, passando da un 8,9 a un 9,7 per cento, tutto sommato un risultato soddisfacente per il nostro marchio e per la nostra rete. Analizzando un po' più nel dettaglio questo settore, nel segmento medio, quello

compreso tra le 6 e le 16 t, il mercato è ulteriormente calato, in particolare per i veicoli dalle 12 alle 16 t, con una perdita di 13 punti percentuali rispetto al 2009, mentre noi proprio in quella fascia siamo cresciuti di un 29 per cento, portando la nostra quota di mercato da un 4 per cento a un 6,3 per cento. Abbiamo invece perso un punto e mezzo sulla fascia minore, pagando la perdita dei modelli di Mascott oltre i 60 q. Più in generale nel segmento dalle 6 alle 16 t abbiamo mantenuto la stessa quota del 2009, pari al 9,1 per cento”.

Il salto di qualità per il costruttore francese è però arrivato tra i mezzi pesanti.

“Dove abbiamo riscontrato risultati soddisfacenti sia come mercato che come Renault Trucks Italia - conferma Costa - in particolare nel segmento dei trattori, in cui possiamo riscontrare una crescita nel 2010 del 18,5 per cento rispetto al mercato del 2009. Sempre in questo segmento noi abbiamo aumentato i nostri volumi del 25 per cento, portando la nostra quota di mercato dal 10,7 all'11,2 per cento. Ancora più importante la crescita tra le motrici, in cui siamo passati dall'8,9 al 10,4 per cento, aumentando di un punto la nostra quota di mercato anche nei mezzi d'opera, dal



4,1 al 5,1 per cento, pur dovendo far conto su di un ennesimo calo. In sostanza nei veicoli pesanti Renault Trucks Italia ha aumentato la propria quota dall'8,8 al 9,9 per cento”.

Scendendo nel dettaglio dei mezzi d'opera, Costa ha dipinto un quadro ancora molto difficile.

“Nel 2010 in Italia sono stati immatricolati 1.900 veicoli, pari a un 11,4 per cento del mer-

cato totale dei veicoli industriali. Non è una buona performance ed è ancora più triste vedere come sia stata veloce l'involuzione di questo segmento negli ultimi anni. Un mercato che ancora nel 2008 superava le 4.000 unità è sceso precipitosamente fino ad arrivare appunto alle 1.900 macchine immatricolate. Difficile dire che cosa succederà in questo 2011, ci sono molti progetti, investimenti pubblici

dichiarati, annunciati in corso d'opera, alcuni già lanciati, altri impastoiati nelle solite lungaggini burocratiche. Le approvazioni in sostanza ci sono ma i lavori non partono. Il settore sta quindi obiettivamente continuando a soffrire, l'edilizia non da grandi segni di ripresa e quindi non possiamo fare previsioni, anche se realisticamente non saremo lontani dalle duemila unità”.

Interessante anche l'evoluzione dal punto di vista tecnico presentata dal marchio francese, da cui si rileva come siano in leggero calo le vendite dei modelli a quattro assi, a favore dei tre assi, arrivati al 24,1 per cento del totale, con un lieve incremento anche per i due assi. Allo stesso modo è cresciuta la richiesta per avere modelli dotati di motori più potenti, con il 19,2 per cento della clientela che richiede mezzi nella fascia compresa tra i 491 e i 530 cv.

Ultima elaborazione quella che riguarda il mercato degli allestimenti, rispetto al 2006 sono in calo i classici cassone ribaltabile (dal 60,2 al 55,2 per cento) e soprattutto betoniera (dal 27,1 al 14,6 per cento) mentre sono saliti tutti quelli più specializzati, dallo scarrabile (dal 4,4 al 6,5 per cento) al cassone con gru retro cabina (dallo 0,8 al 2,7 per cento).



Gino Costa, Amministratore unico di Renault Trucks Italia

Parla Stefano Chmielewski, Presidente di Renault Trucks

“RINFORZATA E AMPLIATA LA RETE IN ITALIA”

VERONA - Al Samoter era presente anche il Presidente di Renault Trucks, Stefano Chmielewski, che non si è sottratto alle domande dei giornalisti, parlando ad esempio dell'incremento della rete italiana del marchio.

“Per filosofia collaboriamo quasi esclusivamente con investitori privati - ha puntualizzato - grazie ad alcuni di questi abbiamo rinforzato la rete in Italia, coprendo zone scoperte. Anche in futuro continueremo a investire in professionisti che dovrebbero portarci dei risultati. Poter dire se adesso ci sono già degli effetti tangibili è molto difficile, ci vorranno due o tre anni per poter riscontrare chi ha davvero in mano il proprio territorio”.

Né visto il contesto poteva mancare una digressione sul mondo del mezzo d'opera.

“Dalle cifre si evidenzia che sul mercato dei pesanti Renault Trucks è salita, ma anche che se pure il settore del cava è molto dimagrito il nostro zoccolo duro è rimasto, anzi siamo stati in grado di aumentare la nostra quota. Questo ci dice che il valore aggiunto delle nuove concessionarie ha avuto risultati piuttosto rapidi. Ci aspettiamo in futuro che i risultati siano migliori, pur se è evidente che fino a quando la costruzione privata ma soprattutto l'edilizia pubblica non riprendono la situazione resterà difficile. Lo stesso si può dire in Europa, dopo che la crisi ha colpito mercati come la



Spagna che assorbivano una bella fetta della produzione. A oggi possiamo dire che i mezzi d'opera sono un 20 per cento del totale”.

Anche Renault Trucks si trova in qualche modo coinvolta nella difficile situazione dei Paesi del Nord Africa.

“Visti i problemi sulle coste del Mediterraneo, noi come del resto tutti i costruttori dobbiamo affrontare dei problemi commerciali che a breve termine ci impongono di essere attenti a quella situazione. Dal canto nostro non abbiamo impianti di assemblaggio in quelle zone, a eccezione del Sudan che genera anche problematiche di tipo militare, dato che anche veicoli civili potrebbero essere usati in maniera impropria, per questo collaboriamo assiduamente con le Nazioni Unite”.

Ultima questione relativa al programma Optifuel e a possibili applicazioni anche in campo cantieristico.

“Con il programma Optifuel siamo stati forse i primi a dare risultati tangibili. Tutti i clienti che sono stati formati hanno ottenuto risultati in termini di riduzione dei consumi che sono concreti e con l'aumento del gasolio sempre più interessanti. Prevediamo che queste iniziative prendano sempre più piede e abbiamo in corso un'ipotesi di Optifuel per il cava/cantiere. Il problema è che bisogna calcolare i consumi in ore di lavoro piuttosto che in km percorsi e servono quindi specifiche particolari”.

MAN / I TRATTORI TGX SECONDO LA FORMULA EFFICIENT LINE



Il nuovo mantra di Monaco



Efficient Line, e il pacchetto di servizi a essa collegati, è stata oggetto di una presentazione nella sede italiana Man, che ha sancito l'arrivo in Italia dei primi trattori ottimizzati, i cui risultati nei consumi, con un risparmio che può arrivare a 3 litri di gasolio ogni 100 km, sono molto accattivanti per i trasportatori della Penisola, gravati da un prezzo del carburante fuori dagli schemi.

Nils Ricky

VERONA - Efficienza è la nuova parola d'ordine, che Man ha trasformato quasi in un mantra. Semplicemente efficiente è infatti lo slogan scelto dal costruttore tedesco per accompagnare il mercato verso l'uscita dalla pesante crisi degli anni scorsi ed Efficient Line si chiama la serie di trattori TGX studiati per fare lo stesso con le imprese di trasporto. Proprio l'Efficient Line, e il pacchetto di servizi a essa collegati, è stata oggetto di una presentazione nella sede italiana Man, che ha sancito l'arrivo in Italia dei primi trattori ottimizzati, i cui risultati nei consumi, con un risparmio che può arrivare a 3 litri di gasolio ogni 100 km, sono certo molto accattivanti per i trasportatori della Penisola, oggi più che mai gravati da un prezzo del carburante fuori dagli schemi.

Per informare meglio i clienti italiani sulle caratteristiche dei trattori ottimizzati, oltre che sulle offerte commerciali dedicate, è stato attivato il numero verde 800 592620 a cui risponde non un call center ma personale della filiale, in grado quin-

di di consigliare le aziende con grande competenza.

Per quel che riguarda le caratteristiche tecniche dei TGX Efficient Line, si parte da un'estrema cura dell'aerodinamica, il che vuol dire un solo tipo di cabina, la XLX, seconda in ordine di grandezza nel catalogo Man, priva di tutte le appendici esterne, come alette parasole o avvisatore acustico pneumatico, il che basta per ridurre i consumi di 0,3 litri per 100 km.

I MUST DELLA CATENA CINEMATICA

Sono invece state aggiunte di serie le carenature laterali aerodinamiche che contribuiscono a ridurre di un ulteriore 0,4 litri i consumi. Ultima accortezza in questo settore, utile però esclusivamente a chi fa trasporti internazionali, la differente taratura del limitatore a 85 invece di 89 km/h, il che su di un tragitto di 300 km aumenta i tempi di percorrenza di appena 9 minuti, mentre riduce fino a 2,2 litri il consumo.

Alla ricerca della massima efficienza è stato naturalmente ottimizzata anche la catena cinematica; su entrambi i propul-

sori disponibili, cioè quelli con potenza di 440 o 480 cv, sono stati utilizzati nelle trasmissioni cambi direct drive, in abbinamento ad assali singoli a riduzione ipoidale per minimizzare l'attrito. Il che in pratica vuol dire che viaggiando in autostrada con la trasmissione diretta dell'ultima marcia, si guadagna, rispetto alla soluzione overdrive, circa il 2 per cento del carburante. Al resto pensa il cambio automatizzato Man TipMatic, che livella le prestazioni degli autisti e fa scendere i consumi di un altro 4,5 per cento rispetto a un normale cambio meccanico. Completa il quadro un Intarder di nuova generazione, abbinato alla gestione elettronica dell'impianto frenante con funzione Brensomat, che risulta meno rumoroso e capace di un rallentamento continuo del trattore anche durante l'innesto delle varie marce.

A garantire al TGX Efficient Line il salto di qualità che ne fa un campione di economia non sono però soltanto le migliorie effettuate sull'impianto di serie. A questo si aggiunge infatti un ricco pacchetto di dotazioni solitamente disponibili soltanto come optional, che comprende



Campione di economia, il TGX Efficient Line è una scelta vincente per le aziende di trasporto.

un alternatore di nuova concezione, con un rendimento più elevato del 4 per cento, a cui sono abbinati luci diurne alogene con potenza di appena 42 Watt invece dei normali 300, il che richiede meno lavoro da parte del generatore. L'Air Pressure Management invece monitorizza e ottimizza la produzione di aria compressa, tramite un giunto a lamelle che lo disinserisce completamente al raggiungimento della pressione di stacco, riducendone del 90 per cento il funzionamento e facendo risparmiare un altro mezzo litro di gasolio. A sua volta il sistema TPM controlla la giusta pressione dei pneumatici, il che oltre a far consumare di meno previene il 99 per cento delle avarie causate da problemi con le gomme, che nel caso del TGX Efficient Line sono della serie Energy, con ridotta resistenza al rotolamento.

L'ultimo settore su cui sono intervenuti gli specialisti del marchio è il peso, ridotto gra-

zie all'adozione di particolari come sospensioni alleggerite di circa 80 kg, che nel caso di quella anteriore forniscono anche un miglior servizio soprattutto per l'handling. Completano il quadro serbatoi dell'aria compressa in lega e la possibilità di montare, come optional, dei cerchi in lega leggera che portano il minor carico a 110 kg. Ultima possibilità quella di eliminare la ruota di scorta, il che è possibile dato che ormai praticamente tutte le grandi flotte hanno contratti di manutenzione per i pneumatici.

ADEGUARE LO STILE DI GUIDA

Tutti questi accorgimenti diventano superflui per non dire inutili se anche l'autista non si impegna nel migliore dei modi, adeguando il proprio stile di guida alle nuove esigenze del trasporto moderno. Per facilitargli il compito, nel pacchetto

di offerte compreso nell'acquisto di un trattore Efficient Line è previsto anche un corso di guida ProfiDrive, con il quale gli istruttori Man possono trasmettere ai camionisti, o almeno ai responsabili del parco mezzi delle flotte, importanti consigli, su come adottare una guida previdente e utilizzare al meglio tutto quanto la tecnologia oggi mette a disposizione.

Per fare toccare con mano ai clienti l'eccellenza delle proprie soluzioni, Man organizzerà a partire da maggio un "Semplicemente Efficiente Tour", con tre TGX Efficient Line che percorreranno le strade d'Europa, disponibili per presentazioni e dimostrazioni mirate. A questo si aggiungerà a luglio l'Efficiency Challenge, una prova di consumo su di un tragitto che toccherà varie nazioni, con diversi equipaggi che si sfideranno per raggiungere la miglior prestazione non in termini di velocità ma di efficienza nei consumi.

Uno speciale finanziamento in 72 mesi

EFFICIENT LEASE TARGATO

VERONA - Anche Man Finance, la captive del marchio, ha voluto fare la sua parte, dando vita a Efficient Lease, uno speciale finanziamento in 72 mesi che prevede un valore di riscatto garantito di 15mila euro assicurato da Man TopUsed e rate costanti a partire da mille euro, che comprendono oltre alla manutenzione l'assicurazione per furto, incendio e danni ai cristalli.

Man Finance, pur essendo l'ultima arrivata tra le captive dei grandi costruttori, è riuscita ad assorbire bene il periodo difficile, conquistando anche nel 2010 un risultato in linea con l'anno precedente e 20 milio-

ni di euro di nuovi clienti, il che all'atto pratico vuol dire più di 10mila nuovi contratti attivati. Un trend destinato a crescere grazie all'iniziativa Full Service Leasing, presentata quest'anno e che comprende in un unico canone tutti i costi relativi al veicolo, che, prevedendo l'opzione di riscatto garantito ne rende l'acquisto in pratica uguale a un noleggio a lungo termine. Questo è possibile grazie all'evoluzione del servizio Man, ribattezzato naturalmente Efficient Service, che oggi prevede l'estensione di garanzia sulla catena cinematica a 48 mesi oppure 600mila km.

La miglior cura per il vostro mezzo? La vostra officina MAN.

SEMPLICEMENTE EFFICIENTE 

MAN Truck & Bus Italia raccomanda 

**Scoprite la qualità e la
convenienza dei servizi
post-vendita MAN**

Preoccupatevi solo di guidare. Al resto ci pensiamo noi.

Se siete alla ricerca di mobilità, con noi siete sulla giusta strada. MAN Service assicura la disponibilità e operatività di tutti i vostri veicoli, autocarri e autobus, in modo che tutto nella vostra azienda fili liscio come l'olio. La nostra rete di assistenza, compresi il nostro servizio mobilità Mobile24 e

di ricambi originali, è pronta ad aiutarvi in tutta Europa. E per garantire una gestione efficiente ed economica della manutenzione vi offriamo soluzioni perfettamente su misura per le vostre esigenze. Ovunque voi siate, noi saremo al vostro fianco.

www.mantruckandbus.it



RENAULT TRUCKS ITALIA / A COLLOQUIO CON ROBERTO STERZA

L'evoluzione del marketing e della comunicazione

Mauro Zola

VERONA - Da inizio anno dalla gestione del marketing prodotto a quello del marketing operativo e della comunicazione, in sostituzione di Luciano Patrini andato in pensione dopo oltre 30 anni di collaborazione con Renault Trucks. Una sfida importante per Roberto Sterza, 46 anni, da vent'anni impegnato nel mondo del trasporto, prima, dal 1991 al 2005, con Daf e poi con Renault Trucks. Pur potendo contare su di una formazione tecnica e un primo impegno lavorativo importante in General Electric, nel settore delle tecniche di fabbricazione, Sterza ha scelto di proseguire la propria carriera tutta all'interno del marketing automotive.

Vuole illustrare le attività future di marketing che impegneranno Renault Trucks, che oggi si batte per il primo posto di importatore?

“L'obiettivo principale è quello di primeggiare tra gli importatori. La strategia che seguiremo è semplice, back to basic: non vogliamo puntare su idee fantasmagoriche ma perseguire e sviluppare iniziative per essere sempre più vicini al cliente. Su questa base si svilupperanno tutte le nostre strategie, come ad esempio il Programma Optifuel, un insieme di soluzioni appositamente studiate per il trasportatore”.

Continuerete quindi a puntare su manifestazioni come le carovane?

“Direi di sì. Questo tipo di attività ci consente di entrare in contatto con il maggior numero di trasportatori, un modo per meglio presentare i nostri prodotti e la nostra organizzazione a livello nazionale e locale. Occorre aggiungere che le carovane che organizziamo si sono evolute rispetto al passato. Ora sono meglio in linea con le aspettative dei trasportatori, presentando soluzioni per migliorare la redditività. Così, visto il successo dell'edizione 2010, abbiamo deciso di ripetere anche per quest'anno la carovana Optifuel Tour, un momento d'incontro per ragionare su questioni prettamente legate alla gestione del mezzo, al consumo di carburante, ovvero al costo chilometrico.

Oggi a muovere il mercato sembrano essere soprattutto i clienti medio grandi. Quanto influisce il marketing sul rapporto con questo tipo di aziende?

“Molto, nel momento in cui il nostro cliente, soprattutto se parliamo di grandi aziende, ha bisogno di proposte concrete. Non a caso una delle nostre attività principali in questo momento per noi è rappresentata dall'Optifuel Training, un modo per dimostrare e quantificare alle aziende nostre clienti i

Il Direttore del marketing e della comunicazione della filiale italiana del costruttore di Lione spiega come si sono evolute le attività nei confronti dei clienti e quali sono oggi gli strumenti e le iniziative finalizzate alla migliore gestione dei veicoli e al corretto stile di guida degli autisti.

margini di miglioramento, relativamente ai costi d'esercizio. Il programma è partito da poco più di un anno e grazie ai riscontri positivi, abbiamo deciso di rafforzare la struttura con la creazione di un team dedica-

to. L'Optifuel Training tocca sia la parte prodotta sia la formazione, così come l'assistenza. È molto trasversale, e come tutte le attività trasversali più facilmente gestibile dal marketing”.

Lo offrirete sempre in ab-



binamento alla vendita di Premium della serie Optifuel?

“Quello è stato il nostro modo per lanciare questo programma, che prevede training agli autisti e al gestore della flotta. L'abbinarlo a un veicolo

particolare, a un trattore ottimizzato, è stata la soluzione perfetta per far conoscere alla rete e ai clienti il concetto Optifuel. Adesso è il momento di andare da quei clienti che hanno nel proprio parco dei veicoli Renault Trucks e dimostrare loro che si possono realizzare economie importanti grazie a un monitoraggio delle prestazioni del veicolo, dello stile di guida dell'autista. Quindi da una parte diamo delle indicazioni su come utilizzare al meglio il veicolo, dall'altra, ed è una parte fondamentale del programma, forniamo uno strumento, l'Infomax, e le indicazioni su come utilizzarlo, per poter avere una radiografia costante dei parametri di utilizzo del veicolo”.

Questa è un'esclusiva della vostra proposta. Siete gli unici tra i costruttori a fornire direttamente alle aziende lo strumento di controllo dei consumi.

“Direi che Infomax è un grande valore aggiunto che Renault Trucks mette a disposizione dei propri clienti. La nostra proposta è strutturata per qualsiasi tipo di azienda, ma per rendere al massimo, occor-

re una gestione metodica del monitoraggio delle prestazioni dei veicoli. La gestione ottimale dei diversi parametri presuppone che ci sia un responsabile della flotta, un professionista che gestisca gli autisti. Con l'Optifuel Training istruiamo alcuni selezionati autisti dell'azienda, che a loro volta diventano i trainer per i colleghi. Poi con Infomax diventa semplice confrontare le performance e le prestazioni nel tempo. Infomax è uno strumento facile da utilizzare con analisi oggettive, fondamentali per un corretto controllo dei costi di gestione. Fare dei corsi di guida senza il monitoraggio di Infomax, rischia di essere un'azione con minimi benefici nel medio e lungo termine”.

L'Optifuel oltre che per i pesanti stradali sta per essere proposto anche per i mezzi da cava, vuol dire che è applicabile a tutta la gamma, leggeri compresi?

“È utile applicato in ogni condizione dove si possa risparmiare del carburante, quindi si può applicare a tutte le tipologie di veicoli, anche se per chilometraggio, tipologie di trasporto e carico, trova maggior applicazione sul trasporto stradale a lunga distanza”.

Quanto è cambiato il marketing nel veicolo industriale?

“È cambiato in funzione dell'evoluzione del trasporto italiano. Le pressioni sui margini, l'evoluzione della logistica, la competizione con le aziende di trasporto di altri paesi europei, hanno reso i nostri interlocutori sempre più esigenti, chiedendo risposte concrete ai costruttori. La risposta di Renault Trucks, come detto, si declina attraverso il Programma Optifuel. Tuttavia la tipicità del trasporto italiano, dove la maggioranza dei trasportatori è di dimensioni medio piccole, richiede ancora un forte approccio relazionale, con una forte componente emozionale. In questo contesto rientra ad esempio la nostra partecipazione al campionato europeo Truck Racing, un modo per sperimentare nuove soluzioni motoristiche e meccaniche, ma anche l'occasione per avvicinare gli operatori in un contesto più informale e dinamico. Addirittura, rimanendo nel tema delle competizioni, abbiamo appena lanciato sul mercato il Renault Premium Truck Racing, una “replica” in edizione limitata, con la medesima livrea del veicolo da corsa, per celebrare la vittoria del campionato come team. Confidiamo che questo genere di iniziative contribuirà all'incremento dell'immagine di Renault Trucks sul mercato e aumenterà il già forte sentimento di appartenenza dei nostri clienti al nostro marchio”.

Siete tra i pochi costruttori a disporre di una gamma completa, dai furgoni ai trattori di linea, questo rende il lavoro del marketing più difficile?

“No, soltanto più interessante, meno monotono, perché si passa da una problematica all'altra. Si tratta sempre e solo di trasporto, ma declinato in modalità differenti, dalla grande logistica alla consegna porta a porta, dal trasporto urbano alle tratte internazionali. Alla fine però l'obiettivo è lo stesso, fornire la soluzione su misura per ogni tipo di trasporto.



In alto, Roberto Sterza, Direttore marketing e comunicazione di Renault Trucks Italia. Sopra, il Renault Premium Truck Racing e, sotto, il Premium Optifuel.



RENAULT
TRUCKS
DELIVER*

SERIE SPECIALE
RENAULT PREMIUM TRUCK RACING

GUIDATE UN VERO CAMPIONE!

www.renault-trucks.it



* Renault Trucks mantiene gli impegni

Fabio Basilio

REMONDÒ - È stato scelto per puro piacere personale. Non possiamo biasimare Moreno Quarone, titolare insieme alla sorella Ornella dell'azienda Italtrasporti di Remondò, in provincia di Pavia: al volante del primo Scania Atelier 730 cv non c'è che da divertirsi, visto che si tratta di un mezzo potente e nello stesso tempo dotato di un allestimento davvero esclusivo. "Sarò io a guidare questo camion - ci dice il signor Moreno - e anche se per il mio lavoro quotidiano non necessito di una potenza così elevata, ho preferito acquistare il motore 730 cv perché è il massimo e la personalizzazione esclusiva Atelier è quanto di meglio ci sia. In poche parole, tutto il resto è noia".

Italtrasporti è nata nel 1998 per volontà dell'imprenditore Quarone che intendeva avviare l'attività di autotrasporto merci conto terzi. "L'idea - racconta la sorella Ornella - è stata quella di costituire un'azienda che si inserisse bene nel territorio e, data la tipicità agricola dell'area geografica di riferimento, la scelta è stata quella di occuparsi di trasporto conto terzi di cereali, nello specifico di riso".

ATTENTA ANALISI DI MERCATO

I primi mesi di attività Moreno Quarone li trascorre da padroncino attraverso un Consorzio di trasportatori di Vercelli, mentre Ornella, assunta come impiegata in azienda, inizia a sviluppare relazioni e competenze nei mercati di riferimento, in particolare proprio con gli operatori del settore risiero. "La volontà di sviluppare la nostra attività in modo autonomo, indipendente e differente rispetto al Consorzio ci ha spinti verso un'attenta analisi di mercato e la ricerca di potenziali clienti con i quali poter sviluppare una relazione stabile e duratura - precisa Ornella Quarone - Così nel 2000 abbiamo stipulato i primi importanti contratti con industrie primarie della lavorazione del riso e abbiamo effettuato i primi importanti investimenti: la scelta dei mezzi da acquistare e la formazione del personale".

La ferma determinazione che ha portato alla nascita della Italtrasporti ha caratterizzato anche la scelta del parco veicoli: "Quando abbiamo deciso di scommettere sulla nostra idea imprenditoriale - interviene Moreno Quarone - abbiamo voluto essere coerenti con le nostre convinzioni e scegliere quanto di meglio potesse offrire il mercato. L'affidabilità di Scania la stiamo sperimentando fin dal nostro primo acquisto. Nel tempo, la conoscenza reciproca



**SCANIA / ALL'AZIENDA DI REMONDÒ IL PRIMO VEICOLO
A ELEVATA POTENZA E ALLESTIMENTO ESCLUSIVO**

Uno Scania Atelier per Italtrasporti

si è consolidata e onestamente dobbiamo dire che con i servizi e l'assistenza offerti, il marchio svedese soddisfa al meglio le nostre esigenze".

Attualmente, Italtrasporti ha un parco mezzi costituito da 23 autotreni e un autoarticolato, tutti allestiti con cassone ribaltabile. Un esercito di truck che si occupano del servizio di raccolta e distribuzione riso dalle aziende agricole alle industrie di trasformazione, in lungo e in largo sulle strade di un territorio che si identifica con la Pianura Padana e che spazia dalla Lombardia all'Emilia-Romagna e al Piemonte, nell'ambito delle province di Pavia, Novara, Vercelli, Mantova, Ferrara e Rovigo. All'occorrenza però la Italtrasporti opera anche oltre i confini nazionali.

All'interno della società con sede a Romanò un posto di primo piano è ora occupato dallo Scania Atelier. Il modello R730 LB6x2*4MNB è oggi l'immagine su strada di Italtrasporti.

"Sui teli - puntualizza con orgoglio la signora Ornella - c'è la pubblicità del nostro principale cliente, la Riso Scotti di Pavia. Quando eseguiamo un servizio per un cliente noi lo rappresentiamo!".

GIOIELLO IN MOVIMENTO

Lo Scania Atelier, lo dice senza equivoci il nome stesso, è un gioiello in movimento, elegante, lussuoso e dal comfort di livello premium. Il colore bianco perla dell'esterno cabina ben si armonizza con il bordeaux e il beige degli interni, dove abbondano materiali pregiati come pelle e radica. Un luogo dove tutto è stato studiato per consentire all'autista di lavorare e trascorrere al meglio il suo tempo a bordo del veicolo. Il tutto all'insegna dello spazio, del comfort e della massima cura riservata a piccoli e grandi dettagli come il comodo lettino, il frigo box e la tv. Scania Atelier



Ornella e Moreno Quarone titolari della Italtrasporti di Remondò. In alto, lo Scania Atelier 730 cavalli in azione su strada.

monta tra l'altro un utilissimo sistema di telecamere con le quali è possibile monitorare il carico nei cassoni.

Con l'arrivo dello Scania Atelier Italtrasporti prosegue e amplia in grande stile il proficuo rapporto con Scania per dotarsi di mezzi che riflettano la propria aspirazione a puntare all'eccellenza e alla soddisfazione del cliente. La concessionaria di riferimento è la Varom Spa di Lodi, presso la quale è stato acquistato l'intero parco veicoli aziendali. Il truck consegnato alla Italtrasporti è il primo di cinque Atelier, tutti dotati di motorizzazione 730 cv ma con varie configurazioni, in consegna a differenti

clienti italiani nel corso del 2011.

"Ogni acquisto per noi è 'speciale' - continua Moreno Quarone - Il camion è uno strumento di lavoro importante. Lo scegli in base all'affidabilità che ti garantisce per la tua salute e la sicurezza, per la puntuale esecuzione dei servizi, per le prestazioni a basso impatto ambientale, per l'immagine che dà di te sulla strada. Noi abbiamo scelto Scania, non solo per il 730 cv che uso io, ma anche per tutti i nostri autisti. Su strada vogliamo essere una squadra che lavora in armonia per il raggiungimento degli obiettivi di ognuno e della nostra azienda".

"L'individuazione del merca-

“

Nata nel 1998, l'azienda di Moreno e Ornella Quarone è da sempre ben inserita nel territorio: data la tipicità agricola dell'area geografica di riferimento, la scelta è stata fin dall'inizio quella di occuparsi di trasporto conto terzi di cereali, nello specifico di riso. Lo Scania Atelier 730 cv è la punta di diamante di un parco mezzi interamente firmato con il logo del Grifone.

to risiero - prosegue Ornella Quarone - è il risultato di scelte precise e della convinzione che passione, entusiasmo, coraggio e la propria politica aziendale mirata in primis alla soddisfazione del cliente potessero essere 'la differenza' anche in un mercato ormai saturo".

Italtrasporti riconosce nella qualità una possibilità di sviluppo per l'immagine aziendale: "Ecco perché abbiamo scelto Scania per i nostri veicoli - afferma la signora Ornella - mentre per quanto riguarda il personale (attualmente 24 autisti, n.d.r.) abbiamo sviluppato un codice etico comportamentale e un intenso programma di formazione e aggiornamento. La soddisfazione del cliente passa attraverso un servizio adeguato offerto con il valore aggiunto delle Certificazioni dei sistemi di gestione rilasciate da organismi di certificazione internazionali. Quest'anno completeremo il sistema di gestione ambientale secondo la certificazione Uni En Iso 14001:2004 per la tutela del territorio".

Italtrasporti è proiettata al futuro. In programma a breve termine c'è l'acquisto di altri quattro veicoli da integrare nel parco mezzi: un chiaro segnale della volontà di crescere ulteriormente e di fare sempre più e meglio il proprio lavoro. "Difficile fare previsioni sull'andamento del mercato per quanto riguarda i trasporti di nostra competenza - conclude Ornella Quarone - Sono molteplici i fattori che influenzano il mercato dei cereali e di conseguenza il movimento delle merci. Noi cerchiamo di essere sempre pronti quando il cliente ci chiama e di adeguare il servizio alle rinnovate esigenze".

ITALSCANIA / Coinvolta anche Scania Commerciale Spa

IMPORTATI MODIFICHE ORGANIZZATIVE

TRENTO - Sono stati apportati degli importanti cambiamenti all'interno dell'organizzazione di Italscania Spa e Scania Commerciale Spa, la maggiore concessionaria Scania in Italia. Il dottor Giangiacomo Roseo (nella foto) ha assunto la posizione di Responsabile Marketing in Italscania mentre l'ingegner Paolo Carri, già Responsabile Marketing, è ora Direttore Pre-Sales & Marketing. Nuovo incarico anche per Gianmarco Bezzi, che ha assunto il ruolo di Direttore Generale di Scania Commerciale, società interamente controllata da Italscania.





Delivering
Cleaner Air
for London



...sei registrato?

A partire dal 3 gennaio 2012 gli standard relativi alle emissioni inquinanti subiranno delle modifiche e verranno incluse ulteriori tipologie di veicoli.

I veicoli con un peso lordo superiore alle 3,5 tonnellate (compresi pullman e autobus con un peso lordo superiore alle 5 tonnellate) dovranno soddisfare gli standard Euro IV sulle emissioni inquinanti, o incorreranno nel pagamento di una sanzione giornaliera pari a £200.

Furgoni più grandi e altri veicoli speciali con un peso che varia dalle 1,205 tonnellate a vuoto alle 3,5 tonnellate lorde, oltre ai minibus con più di 8 posti a sedere e peso pari o inferiore a 5 tonnellate, dovranno soddisfare gli standard Euro 3 sulle emissioni inquinanti, o incorreranno nel pagamento di una sanzione giornaliera di £100.

Dopo che il vostro veicolo avrà soddisfatto tali standard, dovrete registrarvi con Transport for London prima di poter guidare a Londra.

Per ricevere informazioni sulle opzioni disponibili e per richiedere il modulo di registrazione, visitate il sito tfl.gov.uk/lezlondon oppure chiamate il numero +44 20 7310 8998

La sicurezza del Volvo FMX affidata a un impianto con disco e pinze flottanti

FRENATA PRONTA E SEMPRE EQUILIBRATA

VERONA - Per i veicoli che operano in cava i freni rappresentano un elemento certamente essenziale: nelle condizioni difficili in cui si trovano a operare i mezzi, un freno deve sempre rispondere prontamente e la frenata deve essere massimamente equilibrata, se non si vogliono correre rischi di estrema pericolosità. Volvo Trucks sulla gamma FMX ha montato freni a disco pieno, equipaggiati con pinze flottanti e auto registratori. L'adozione dei freni a disco sui veicoli da cantiere Volvo è in realtà storia consolidata da qualche anno per quanto riguarda le versioni equipaggiate con sospensioni posteriori meccaniche a balestre paraboliche (non importate in Italia) e su quelle con sospensioni posteriori pneumatiche di recente introduzione anche sul nostro mercato. La novità rilevante è l'introduzione dei freni a disco anche sulle versioni con balestre semiellittiche.

I dischi sono realizzati in lega resistente al calore e all'usura e,

diversamente dai veicoli per trasporto su lungo raggio, non sono del tipo auto ventilante con canali interni, ma di metallo massiccio da 45 mm di spessore e 430 mm di diametro. I dischi sono montati sul mozzo ruota tramite un giunto calettato brevettato Volvo che consente l'espansione simmetrica del disco quando si riscalda, aumentandone la durata, riducendo il rischio di cricature per sbalzi termici e offrendo la massima superficie di attrito pastiglia/disco indipendentemente dalla temperatura dei freni. La gestione elettropneumatica dell'azionamento dei dischi garantisce frenate pronte e modulabili, sorvegliate dalla centralina EBS (Electronically controlled Brake System). Il cilindro del freno è posto direttamente sul disco, in posizione verticale per quanto riguarda l'asse anteriore e orizzontale sugli assi di trazione. I cilindri inglobano anche il meccanismo a molla del freno di stazionamento montato sul secondo asse sterzante e sugli assi del tandem

(nel caso dei carri 8x4) e su tutti gli assi nel caso dei carri 6x4.

La pinza del freno prevede la funzione di auto registrazione del gioco tra disco e guarnizioni d'attrito. Un indicatore d'usura elettrico (LWS - Living Wear Senior), integrato da un indicatore meccanico con astina graduata per il controllo visivo in officina, permette di avvisare il conducente tramite l'accensione di una spia nel quadro strumenti, quando sulla pastiglia è disponibile circa il 20 per cento del materiale di attrito. La presenza di due cilindretti di spinta assicura la ripartizione simmetrica della forza frenante sull'intera area di attrito contribuendo a un'usura omogenea della pastiglia, una frenata efficace e senza vibrazioni. Visto il tipo di applicazione, il disco è protetto da uno schermo parapolvere, che impedisce all'umidità e alla sporcizia di penetrare all'interno, con risvolti positivi in termini di sicurezza della frenata e maggior durata dei componenti.

VOLVO TRUCKS / AL SAMOTER DI VERONA NUOVA GAMMA FMX AUTENTICA PROTAGONISTA

“

Qualità rinnovata, affinamenti funzionali ed estetici: il nuovo "mostro" del cava-cantiere del costruttore svedese mostra le sue innovative peculiarità e capacità tecniche che lo hanno già portato al successo nei mercati nordici. FMX è in grado di soddisfare ogni esigenza di cantieristica pesante.

Grande passo avanti

cv, cambio automatizzato I-Shift e freni a disco, allestito con vasca ribaltabile posteriore Andreoli; un FMX 8x4 con motore D13-460 cv e cambio automatizzato I-Shift allestito con vasca ribaltabile posteriore Andreoli. Diamo loro un'occhiata mentre sono lì, tutti schierati, quasi fossero mezzi militari pronti ad affrontare ogni sfida. Autentici "colossi" che, solo a guardarli, ci trasmettono una sola idea: sono tutti pronti a dimostrare l'assoluta qualità di un veicolo che sta già facendo parlare di sé.

LE NOVITÀ PRINCIPALI

Rispetto alla precedente gamma da cantiere Volvo FM, il nuovo FMX presenta un affinamento di alcune componenti, sia in termini funzionali sia in termini estetici. Il cambiamento più evidente riguarda la fascia inferiore della cabina, dove maggiormente si sono concentrati gli interventi dei progettisti che hanno portato alla definizione di soluzioni ancora più moderne e robuste: la griglia frontale, il paraurti in acciaio diviso in tre pezzi con elementi angolari in acciaio

spessi 3 mm, la solida piastra di protezione inferiore, il robusto gancio di traino frontale, la griglia opzionale di protezione dei fari, nuovi gradini antiscivolo e una pratica scala con accesso diretto dalla cabina per controllare la zona di carico. Tutti elementi che concorrono ad assicurare a questo veicolo un livello di resistenza ideale per la cantieristica. Il nuovo Volvo FMX è stato progettato sulla consolidata piattaforma FM e in breve tempo ha raggiunto un notevole successo dimostrando la propria validità nell'ambito delle più esigenti applicazioni di cantieristica, soprattutto nei mercati nordici, in Russia e nell'Europa Orientale. La nuova gamma da cava-cantiere di Volvo Trucks ha dunque valicato i confini europei e sta gradualmente approdando in tutti gli altri Paesi.

Il propulsore alto di gamma, il D13-500 cv, grazie alla potenza e all'efficienza del motore a sei cilindri in linea, si dimostra in grado di assicurare al conducente prestazioni eccezionali. La versione da cantieristica del cambio automatizzato I-Shift assicura funzioni specifiche. Un esempio pratico dell'efficienza di tali fun-

zioni è l'impantanamento: se il mezzo è bloccato nel fango e non resta che la possibilità di effettuare la manovra "a pendolo", ovvero controsterzare in modo veloce e deciso per riuscire a girare, chi guida non è costretto contemporaneamente a dover mettere mano al cambio per tutto il tempo che occorre a sbloccare il veicolo. E non è finita. Al momento di ripartire, se si trasporta un carico disomogeneo, quest'ultimo a causa dei continui movimenti

dolo" si sarà senz'altro spostato. Ebbene un nuovo sensore di carico invia all'I-Shift informazioni precise sul peso del carico, per adeguare la partenza e la strategia di cambio marcia in base alle condizioni effettive.

Altra difficoltà che normalmente capita d'incontrare a chi guida macchine per l'edilizia è la discesa a pieno carico. In questo caso a venire in aiuto al conducente è la considerevole potenza frenante - pari a ben 375 kW a 2300 giri/min - che

alle sue caratteristiche tecniche più tipiche e premianti altre che lo rendono più idoneo alle operazioni in cava, associate a elevato comfort per il conducente. Perché poter contare su conducenti e operatori soddisfatti del proprio mezzo di lavoro - ha concluso Lazzoni - produce una serie di effetti positivi, attivando un circolo virtuoso che coinvolge tutti, operatori e impresa".

TANTE COMBINAZIONI

Dopo aver osservato i mezzi all'opera, andiamo a dare un'occhiata alle combinazioni che il costruttore svedese ha messo a disposizione del pubblico italiano così come dei vi-



Rispetto alla precedente gamma da cantiere Volvo FM, il nuovo FMX presenta un affinamento di alcuni componenti, sia in termini funzionali sia in termini estetici.

viene garantita dal freno motore Volvo VEB+. Una potenza in grado di limitare il ricorso ai freni di servizio nel controllo della velocità. Pensiamo quindi alla sua enorme potenzialità nella gran parte degli interventi di rallentamento.

COPPIE GENEROSE

Appositamente progettato per le operazioni di cantieristica pesante, l'FMX rappresenta il tassello mancante del mosaico dell'offerta Volvo nel segmento dei veicoli cava-cantiere. Il trasportatore può scegliere tra un 11 litri (da 330, 370, 410 e 450 cv) e un 13 litri (da 380, 420, 460 e 500 cv) tutti con coppie generose ai vertici della categoria. "Andiamo a colmare - ha affermato Marco Lazzoni, Amministratore Delegato di Volvo Trucks in Italia - un vuoto d'immagine più che di sostanza nella nostra offerta. In questa nuova e più moderna versione, il veicolo aggiunge

sitori internazionali. Allo stand in tutto tre veicoli, combinati con le macchine operatrici di Volvo Construction Equipment: un FMX trattore 6x4, da 500 cv, predisposto per agganciare carrelloni per il trasporto di macchine operatrici o di ribaltabili per trasporto di inerti; un FMX carro 8x4 da 450 cv e cambio manuale, allestito con vasca ribaltabile posteriore Andreoli; un FMX carro 8x4 da 500 cv, cambio automatizzato I-Shift e freni a disco, allestito con vasca ribaltabile posteriore Emilcamion. Un ventaglio ma rappresentativo solo in piccola parte delle enormi potenzialità di un mezzo versatile come l'FMX, pronto in combinazione con le macchine operatrici a risolvere ogni problema nel campo dell'edilizia e del movimento terra, anche quando risolverli vuol dire viaggiare sulle strade sconnesse dei cantieri, tra discese improvvise e salite ripide. L'FMX non lo ferma proprio nessuno.

Massimiliano Campanella

VERONA - Lo avevamo visto in anteprima nell'aprile 2010 al Bauma di Monaco. Poi alla presentazione ufficiale ai mercati nell'autunno 2010. Il mese scorso al Samoter di Verona la nuova gamma Volvo FMX, il nuovo "mostro" del costruttore svedese, ha fatto sfoggio di tutte le sue peculiari caratteristiche tecniche, grazie alle quali è oggi pronto a dire la sua nel segmento altamente competitivo del cava-cantiere.

Autentico protagonista del Salone dedicato ai nuovi veicoli per l'edilizia, della gamma Volvo FMX a Verona cinque veicoli sono stati allestiti per vederli all'opera: un FMX 8x4 con motore D11-450 cv e cambio automatizzato I-Shift, allestito con vasca ribaltabile posteriore Emilcamion; un FMX 8x4 con motore D13-460 cv e cambio manuale, allestito con vasca ribaltabile posteriore Emilcamion; un FMX 8x4 con motore D13-500 cv e cambio manuale allestito con vasca ribaltabile posteriore Comes; un FMX 8x4 con motore D13-500



DAF TRUCKS / IL COSTRUTTORE OLANDESE PROSEGUE SULLA STRADA DELLA CRESCITA

Eindhoven in piena offensiva

Pietro Vinci

TREZZANO SUL NAVIGLIO - Nel 2010 Daf Trucks ha conquistato un solido terzo posto nel mercato europeo dei veicoli pesanti oltre le 15 tonnellate. Con questo importante risultato in tasca, il costruttore olandese si è presentato all'appuntamento con il recente Salone del movimento terra di Verona con la chiara intenzione di consolidare ulteriormente la posizione acquisita. "Nella prima metà dello scorso anno - ha dichiarato in conferenza stampa Ron Bensen, Direttore Marketing & Sales di Daf Trucks - il mercato truck ha registrato un calo rispetto ai livelli del 2009. I primi segnali di ripresa si sono verificati in maggio, in particolare nel Nord Europa e in Europa Centrale. Gli ordini sono aumentati di mese in mese e le scorte delle concessionarie si sono ridotte a un più accettabile livello. Il 2010 si è chiuso con un mercato cresciuto del 10 per cento rispetto al 2009".

Mentre i veicoli da 6 a 14,9 tonnellate hanno sostanzialmente confermato l'andamento del 2009, con consegne di circa 50mila unità, i truck oltre le 15 tonnellate hanno maggiormente incrementato le loro performan-

Forte dei positivi risultati conseguiti nel 2010, Daf Trucks guarda con ottimismo al 2011 sia per quanto riguarda il mercato europeo che extraeuropeo. Nel Vecchio Continente, a livello centrale come nelle diverse filiali, uno degli assi strategici del costruttore olandese è quello che ha come obiettivo l'ulteriore crescita nella già ampia gamma di autotelai a 2, 3 e 4 assali con un veicolo personalizzato per ogni impiego.



cia, il cambio AS-Tronic può essere riportato in pochi istanti nella modalità per l'uso su strada asfaltata.

I veicoli della serie LF sono indicati per il lavoro di distribuzione nel settore delle costruzioni. Grazie alle loro dimensioni compatte e il diametro di sterzata ridotto, questi truck offrono grande maneggevolezza. Peso a vuoto ridotto ed elevata capacità di carico permettono, inoltre, di ottenere tra le più alte capacità di carico di questa categoria, da 4,5 tonnellate per un Mtt di 7,5 tonnellate per il modello LF45, più leggero, fino a 13 tonnellate per il modello LF55 da 18 tonnellate di Mtt. Fra le possibilità vi è anche un peso rimorchiabile per una massa che arriva a un limite di 28 tonnellate della combinazione.

Daf Trucks è all'avanguardia per quanto riguarda la tecnica motoristica. Nella primavera del 2008 è stata una delle prime Case costruttrici di veicoli industriali a fornire come optional le versioni EEV (Enhanced Environmentally friendly Vehicles) per tutti i suoi modelli (LF, CF e XF). Oggi, Daf è la prima a offrire le versioni EEV per tutte le sue motorizzazioni. Grazie all'ulteriore ottimizzazione del sistema di gestione del motore,



Ron Bensen,
Direttore Marketing & Sales
di Daf Trucks

ce rispetto all'anno precedente avvicinandosi alla quota di 200mila unità. "In questo contesto - ha detto ancora Ron Bensen - Daf ha notevolmente aumentato la sua produzione rispetto al 2009, arrivando a un totale di 31.726 unità, di cui 6.460 LF e 25.266 CF/XF. Nel 2009, il totale era stato di 21.828 unità, di cui 5.368 LF e 16.460 CF/XF".

Nel Vecchio Continente, la quota di mercato di Daf Trucks è salita al 15,2 per cento nel segmento oltre le 15 tonnellate, con un totale di circa 28mila unità registrate. Dati che consentono al marchio di Eindhoven di occupare il terzo posto della classifica costruttori dopo i tedeschi Mercedes-Benz e Man. "Nel segmento oltre le 15 tonnellate - ha precisato il dottor Bensen - Daf Trucks ha aumentato le sue quote in diversi mercati di riferimento: nei Paesi Bassi è passata dal 33,3 al 34,7 per cento, in Belgio dal 17,4 al 21,2 per cento, nella Repubblica ceca dal 15,5 al 20,9 per

cento, in Francia dal 12 al 14,6 per cento, in Spagna dall'11,6 al 14,4 per cento, in Italia dall'8,9 all'11,9 per cento, in Germania, il più grande mercato di veicoli industriali d'Europa, dal 10,6 all'11,1 per cento. Solo in Gran Bretagna si è verificata una diminuzione dal 27,6 al 21,1 per cento mentre in Polonia è stato confermato il dato del 19,3 per cento".

OTTIMISMO PER IL 2011

Per il 2011 le previsioni sull'andamento generale del mercato europeo sono improntate all'ottimismo, con una leggera crescita nel segmento 6-14,9 tonnellate (oltre le 50mila unità) e un più imponente aumento per i veicoli oltre le 15 tonnellate a quasi 250mila unità. Daf Trucks stima di aumentare la sua quota in entrambi i segmenti, superando la soglia del 10 per cento nel primo caso e raggiungendo il 20 per cento nel secondo. In tutto questo avranno ovviamente un ruolo di protagonisti i mille Daf partner distribuiti in tutto il territorio continentale. Le vendite della Casa olandese si prevede aumenteranno anche al di fuori dell'Unione Europea, grazie all'avvio dell'attività di Daf Russia e alla particolare attenzione rivolta al mercato turco, all'Africa e al Sud America.

In Italia, l'immatricolato totale 2010 nel segmento 6 tonnellate è stato pari a 17.265 unità contro le 17.091 del 2009. Daf Trucks ha registrato consegne per 1.679 unità, pari al 9,7 per cento del totale. L'anno precedente il costruttore olandese aveva registrato 1.263 immatricolazioni, pari al 7,4 per cento del totale. Nel segmento 6-14,99 tonnellate, il mercato ha consuntivato nel 2010 un totale di 4.246 immatricolazioni, in

calo rispetto alle 4.652 del 2009. Daf è passata da 148 a 126 unità, dal 3,2 al 3 per cento di quota. Per quanto riguarda i truck oltre le 15 tonnellate, il mercato ha chiuso il 2010 a 13.018 unità, in aumento rispetto alle 12.439 del 2009. Daf ha incrementato la sua quota dall'8,9 per cento (1.115 unità) del 2009 all'11,9 per cento (1.554 unità) del 2010. Per quanto riguarda i trattori oltre le 15 tonnellate, in un mercato che ha chiuso il 2010 con 6.014 unità immatricolate, in aumento rispetto alle 5.219 del 2009, Daf ha incrementato la sua quota dal 13,2 al 17 per cento, passando da 691 a 1.020 unità. Aumento di quota anche per i carri oltre le 15 tonnellate, dal 5,9 al 7,6 per cento (da 424 a 534 unità), in un mercato in leggero calo, dalle 7.220 unità del 2009 alle 7.004 unità del 2010. Nel 2011, Daf Veicoli Industriali prevede aumenti del mercato e delle sue quote: nel segmento 6 tonnellate, immatricolato di 21.300 unità e quota Daf al 9,8 per cento con 2.165 truck; nel segmento 6-14,99 tonnellate immatricolato di 4.800 unità e quota del 3,5 per cento (168 unità); nel segmento oltre le 15 tonnellate 16.500 unità e quota del 12,1 per cento con 1.997 veicoli venduti.

Daf Trucks, sia a livello centrale che nelle diverse filiali, mostra chiaramente l'intenzione di consolidare ulteriormente la posizione acquisita sul mercato, puntando in modo particolare sull'ulteriore crescita nella già ampia gamma di autotelai a 2, 3 e 4 assali con un veicolo personalizzato per ogni impiego. Una strategia che è stata ben illustrata proprio al Samoter, con la massima visibilità data a una serie di veicoli per cava e cantiere allestiti in collaborazione con partner leader nel settore. Il mondo dei veicoli



Nel 2010 Daf Trucks ha notevolmente aumentato la sua produzione arrivando a un totale di 31.726 unità di cui 6.460 LF e 25.266 CF/XF. Nel 2009, il totale era stato di 21.828 unità.

assistiti è oggetto della massima attenzione da parte di Daf: il Team Vocational opera per rafforzare la relazione con gli allestitori e per proporre all'utilizzatore la giusta configurazione con l'allestimento necessario per il suo lavoro. Il progetto "Vocational Daf" è uno degli assi strategici dell'attività di Daf Veicoli Industriali: tra le azioni marketing/commerciali previste ci sono la configurazione dedicata per tipologia di allestimento (in esclusiva per il nostro Paese), gli eventi organizzati presso la sede del dealer o dell'allestitore, i corsi di formazione specifici dedicati agli autotelai per venditori Daf e allestitori, i veicoli demo.

Grazie alle linee esterne robuste e contenute, alla cabina

spaziosa e di facile accesso e a un elevato comfort di guida, i truck della serie CF85 Mezzi d'opera sono efficienti e affidabili. Il telaio è realizzato con acciaio di elevata qualità e resistenza, garanzia di robustezza e grande capacità di carico.

I VANTAGGI DELL'AS-TRONIC

Per le applicazioni fuoristrada, i veicoli Daf Mezzi d'opera possono disporre di un cambio automatico AS-Tronic a 12 marce dotato di un software che consente un inserimento delle marce più veloce rispetto all'utilizzo normale garantendo così una guida ottimale anche nei percorsi accidentati. Grazie a un pulsante montato sulla plan-

diverse versioni del motore MX Paccar da 12,9 litri sono in grado di soddisfare lo standard EEV senza filtro antiparticolato. Attualmente, il discorso vale per le versioni 300 kW/410 cv, a cui si aggiungerà nel corso del 2011 la versione 340 kW/460 cv montata su CF85 e XF105. Raggiungere i valori di emissione EEV senza filtro antiparticolato permette un risparmio di peso di circa 30 chili. Sarà inoltre disponibile uno spazio maggiore nel telaio per montare un serbatoio del carburante più grande. Anche i motori Paccar FR a quattro cilindri da 4,5 litri e GR da 6,7 litri nei modelli LF e CF65 sono in grado di soddisfare le specifiche EEV senza l'uso di filtro antiparticolato.

VOITH / IMPORTANTE COOPERAZIONE CON RENAULT TRUCKS

Con il Retarder il Premium Optifuel va al massimo

“Per avere risultati migliori dal Premium Optifuel bisogna integrare anche il Retarder Voith - dice Armin Rieck, Direttore della Route Division di Voith Italia - Una perfetta sinergia tecnica, da cui è scaturita con Renault Trucks una cooperazione importante anche dal punto di vista commerciale, partendo dalle tre tappe dell'Optifuel Tour, e prima ancora dal Samoter”.

Mauro Zola

BERGAMO - Due clienti Renault Trucks su dieci montano già il Retarder Voith. Logico quindi che uno dei partner scelti dal costruttore francese per accompagnare il primo Optifuel Tour del 2011 sia l'azienda tedesca, che ha accettato di buon grado di partecipare alle tre date. A partire da quella di Bergamo.

A guidare la piccola delegazione Armin Rieck, Direttore della Route Division di Voith Italia.

Come è strutturata la vostra collaborazione con il progetto Optifuel?

“Per avere risultati migliori dal Premium Optifuel bisogna integrare anche il Retarder Voith. Una perfetta sinergia tecnica, da cui è scaturita con Renault Trucks una cooperazione importante anche dal punto di vista commerciale, partendo dalle tre tappe di questo Optifuel Tour, e prima ancora dal Samoter. A metà aprile poi porteremo alcuni clienti italiani in Francia, nell'ambito dei Construction Days organizzati dalla Losanga, iniziativa con cui cerchiamo di spingere l'adozione del Retarder anche sui mezzi da cava e cantiere, un settore importante in Italia, soprattutto ora che da segni di ripresa. Nel nostro caso poi, pian piano tutti i costruttori stanno riconoscendo l'importanza del rallentatore in questo segmento. Questo perché l'uso del Retarder non si esaurisce soltanto nelle operazioni di carico e scarico dei materiali, in cui molti autisti ancora oggi dicono che, viste le basse velocità, un rallentatore non serve. Esaminando una condizione emblematica, come quel-

la delle cave di Carrara, per tenere una velocità costante in una lunga discesa con carichi molto pesanti, un Retarder con una potenza frenante di 700 Nm, ti aiuta a percorrere il dislivello più tranquillamente. In più con il cambio automatizzato Optidriver inserisci la marcia e il Retarder interviene automaticamente gestito dalla centralina elettronica, due sistemi che lavorano in perfetta simbiosi per aumentare il comfort e la sicurezza in ogni condizione”.

Che modello di Retarder viene montato sui veicoli Renault Trucks?

“Il VR3250, che come tutti i nostri prodotti è stato in pratica sviluppato insieme al costruttore. A differenza della concorrenza, noi diamo una versione personalizzata per Renault

Trucks del nostro rallentatore. E altrettanto facciamo con tutti i nostri clienti, nessun Retarder è uguale all'altro. Questo è il nostro impegno nei confronti dei costruttori per garantire il miglior risultato possibile”.

Si tratta di una sfida impegnativa, soprattutto per quel che riguarda lo sviluppo di modelli sempre diversi.

“Bisogna ricordare che il sistema idrodinamico che sta alla base del Retarder è stato inventato da Voith. Lo studio di un singolo prodotto insieme al costruttore, per integrare nel nostro rallentatore le funzionalità del cambio che questi utilizza, oltre alla perfetta integrazione del nostro prodotto nella sua driveline fanno parte da sempre della nostra politica. Non si tratta di un componente studiato

per una produzione di massa ma di un particolare confezionato con cura sartoriale, come fosse un abito su misura. Noi abbiamo cucito addosso al Premium e al Magnum il rallentatore ideale per le loro esigenze”.

Che prestazioni garantisce questo modello di Retarder?

“Oltre alla già citata potenza frenante di 700 Nm, stiamo cercando di puntare forte sulla possibile combinazione tra il VR3250 e gli ultimi sviluppi dei freni motore. L'accoppiata tra questi due componenti è in grado di garantire una super potenza frenante, che arriva a superare i 1.000 Nm. È soprattutto in tempi come questi, in cui le aziende sono più deboli per effetto della crisi che noi dobbiamo sapere dare delle risposte forti. La super potenza frenante

è una di queste”.

Questo dovrebbe garantire ampi margini di sicurezza in ogni condizione.

“Sì. Pensando che anche il Magnum 520 cv, cioè il più potente tra i camion Renault Trucks, arriva a una potenza del motore che gira intorno ai 500 chilowatt, noi riusciamo ad avere una maggior potenza frenante rispetto alla spinta della trazione. Questo serve perché, come è evidente, se si viaggia con un carico di 40/44 t a una velocità di 80 km/h, hai bisogno di una grande potenza frenante per poterti fermare in situazioni di emergenza. In più a questi 1.000 Nm devi aggiungere la prestazione offerta dai normali freni di servizio. Questi argomenti diventano sempre più importanti mano a mano che il

traffico nelle autostrade aumenta e il discorso della sicurezza diventa fondamentale per la ripresa dell'autotrasporto. In più, abbiamo fatto dei test sul Retarder, sempre in collaborazione con Renault Trucks, in cui è emerso che su di un veicolo equipaggiato con il nostro rallentatore è possibile ottimizzare i consumi. Il risultato finale relativo al risparmio dipende naturalmente dalla bravura dell'autista, ma la combinazione del cambio automatizzato più il Retarder integrato nel sistema Can Bus permette di eliminare molti errori che un autista medio può compiere. Quindi già in partenza abbiamo un benefit rispetto a una combinazione tradizionale di cambio meccanico senza Retarder. Con il Premium Optifuel abbinato al Retarder siamo arrivati a una soluzione ideale”.

Può spiegarci il perché in termini pratici?

“Con il Retarder aumenti la tua velocità commerciale, il viaggiare del camion diventa più fluido. Se hai solo il pedale del freno di servizio a disposizione, rischi di frenare troppo e poi devi quindi riaccelerare, perdendo velocità e consumando di più. Sull'automobile te ne rendi meno conto ma su di un camion queste cose le senti. Invece con il Retarder, avendo a disposizione cinque scatti che rappresentano altrettanti gradi di frenata, puoi anche anticipare il rallentamento sposando in pieno i principi della guida razionale che sta alla base del programma Optifuel. Basta agire con un leggero tocco e inserire il primo o il secondo scatto, questo ti garantisce la giusta potenza frenante, sufficiente al cambio Optidriver per trovare la marcia ideale”.



Da destra, Alberto Vesprini responsabile commerciale Retarder in Voith Italia, Armin Rieck, Direttore Route Division in Voith Italia, Marc Ferrante, responsabile prodotto Voith Francia, Cassandra del reparto fiere di Voith Italia.

Il TÜV certifica le qualità del Retarder Voith

LA RICETTA DEL RISPARMIO

BERGAMO - Che il risparmio di carburante sia garantito con l'uso del rallentatore Voith lo certifica anche il TÜV tedesco, come ha ricordato Armin Rieck nel corso della presentazione alle aziende che ha aperto l'Optifuel Tour di Renault Trucks. L'ormai noto ente di certificazione tedesco ha infatti realizzato una prova con il Premium su cui era installato il Retarder, comparandola con quella di un modello privo del rallentatore.

Il test si è svolto nella regione del Saaland, normalmente utilizzata dal TÜV per buona parte delle sue comparazioni, sulle autostrade A1 e A26, su di un percorso di 185 km, fino a un'altitudine di 420 m, superando dislivelli per complessivi 2.560 m. L'uso del Retarder

VR3250 ha garantito una riduzione del 5 per cento dei giri motore, del 15,5 per cento dei cambi di marcia e addirittura del 72 per cento degli interventi dei freni di servizio. Il tutto con un risparmio di 0,3 litri ogni 100 km.

“Il che in pratica vuol dire - ha riassunto Rieck - che su di una percorrenza media di 180mila km all'anno consumo 594 litri in meno. Al costo attuale del gasolio vuol dire risparmiare 840 euro all'anno per ogni camion che monta il rallentatore Voith. In quattro anni di vita media del veicolo, vuol dire minori costi per 3.360 euro, e questo soltanto per il gasolio, devo anche aggiungere 2.173 euro per il minor costo dell'assistenza per il freno di servizio e altri 2.250 euro per i freni del semirimorchio”.

XENON



da € 10.540*

XENON 2.2 turbodiesel common rail, 103 kW (140 CV), 2WD e 4WD a cabina singola (2 posti) e doppia (5 posti). Anche in versione cabina singola passo lungo 4x2, ideale per allestimenti speciali con cassoni fissi, ribaltabili o centinati. Di serie chiusura centralizzata con telecomando, alzacristalli elettrici, retrovisori esterni e livello fari regolabili elettricamente.

Xenon è soggetto alle normative italiane autocarro (omologazione N1).



Ti guida il buonsenso

* Prezzo promozionale modello cabina singola 4x2. IVA, messa in strada e IPT esclusi. Tutte le informazioni presso le concessionarie che aderiscono all'iniziativa. Il veicolo in foto potrebbe avere accessori a pagamento. Scadenza al 30.04.2011.

TATA raccomanda
 Shell
HELIX
Motor oils

3 anni di garanzia
Servizi **europ assistance** 24 ore su 24

TATA CREDIT
Servizi finanziari

www.tatamotors.it

MERCEDES-BENZ TRUCKS / PRONTA LA NUOVA GENERAZIONE DI MOTORI HEAVY DUTY EURO 6

Inizia l'era Blue Efficiency Power

Fabio Basilico

MANNHEIM - "L'Innovazione incontra la Produzione". È questo lo slogan scelto da Mercedes-Benz per la presentazione internazionale della nuova famiglia di motori per veicoli pesanti, sviluppati in modo specifico per l'Europa e, primi tra i propulsori di questa categoria, certificati Euro 6 sin dall'inizio, con due anni di anticipo rispetto alla data fissata per l'entrata in vigore della nuova normativa sulle emissioni. La nuova generazione Blue Efficiency Power ha avuto il suo battesimo pubblico all'interno della moderna fabbrica di Mannheim, proprio dove i gli innovativi propulsori verranno prodotti. Al centro dell'attenzione il primo membro della nuova famiglia, il sei cilindri in linea OM 471 da 12,8 litri, con una fascia di potenza compresa tra 310 kW/421 cv e 375 kW/510 cv e valori massimi di coppia tra 2.100 e 2.500 Nm. Nella loro struttura di base questi propulsori riprendono la nuova piattaforma dei motori heavy duty Daimler Trucks prodotti da Detroit Diesel, appartenente al Gruppo Daimler.

PIATTAFORMA DI BASE

La piattaforma prevede una struttura di base uguale per tutti i propulsori, che può assumere configurazioni molto diverse in funzione dei componenti resi necessari dalle varie norme antinquinamento, delle applicazioni specifiche richieste dal mercato di destinazione e dal cliente e infine dei gruppi supplementari previsti. In quest'ottica, i motori riescono a coniugare il duplice obiettivo di soddisfare da un lato le più svariate esigenze dei mercati internazionali e dall'altro di assicurare un elevato grado di personalizzazione e un altissimo standard qualitativo a fronte della massima unificazione possibile dei componenti. In totale sono più di 200 i componenti che differenziano i propulsori europei da quelli destinati ai mercati nordamericano e giap-



Il nuovo propulsore OM 471, disponibile in quattro versioni base, completate da tre versioni "Top Torque" che dispongono di 200 Nm di coppia in più nel rapporto più alto del cambio automatico.

ponese.

La generazione Blue Efficiency Power di Mercedes-Benz intende dare una risposta concreta alle esigenze degli imprenditori e degli autisti che chiedono motori potenti e capaci di grande accelerazione, che consumino poco e siano caratterizzati da un'elevata redditività complessiva, ottime prestazioni, un funzionamento brillante e silenzioso e basse emissioni allo scarico. Tutto ciò grazie alla robusta struttura e a una tecnologia di altissimo livello con quattro valvole per cilindro, due alberi a camme in testa, un sistema di iniezione con amplificatore di pressione unico al mondo (X-Pulse) e la gestione completamente elettronica. A queste caratteristiche si aggiungono la tecnologia a turbocompressore e le basse emissioni allo scarico ottenute grazie all'azione congiunta di catalizzatore SCR, ricircolo dei gas di scarico raffreddato EGR e filtro antiparticolato. Massima qualità ottenuta anche grazie al nuovo e potente freno motore a tre stadi, alla ridotta necessità di manutenzione (gli intervalli possono arrivare anche fino a 150mila chilometri) e alla durata.

Entrando più nel dettaglio, l'OM 471 è disponibile nelle

seguenti versioni base: 310 kW/421 cv e 2.100 Nm, 330 kW/449 cv e 2.200 Nm, 350 kW/476 cv e 2.300 Nm, 375 kW/510 cv e 2.500 Nm.

Le quattro versioni base sono completate da tre versioni "Top Torque" che dispongono di 200 Nm di coppia in più nel rapporto più alto del cambio automatizzato.

Per tutte le versioni di potenza, il regime nominale dei nuovi motori ammonta a 1.800 giri/min e la coppia massima è disponibile già a 1.100 giri/min. Numeri, precisi e precisi, che vanno intesi "soltanto come valori di riferimento perché, grazie al rapidissimo aumento della potenza immediatamente prima dell'arco di regime ottimale per i consumi, tutte le versioni raggiungono quasi l'intera coppia massima già a un regime di 1.000 giri/min. E anche sotto i 1.000 giri/min la coppia è sorprendentemente alta". La conseguenza immediata è un ampliamento verso il basso della fascia di regime utile che, a seconda delle caratteristiche del tragitto, può spingersi fino agli 800-900 giri/min, con un notevole influsso positivo sui consumi di carburante. Altrettanto si può dire dell'erogazione di potenza, dal momento che già a 1.400

giri i motori si esprimono quasi al 100 per cento. La pressione d'accensione del motore è salita dai precedenti 180 bar a oltre 200 bar per favorire al massimo l'efficienza.

Con il nuovo ed esclusivo sistema di iniezione X-Pulse con amplificatore di pressione è possibile variare non soltanto pressione, punto e quantità d'iniezione ma anche l'andamento dell'iniezione. Nei sistemi common rail di tipo tradizionale la pressione massima di iniezione viene generata soltanto dalla pompa ad alta pressione all'interno del condotto comune (rail) che alimenta gli iniettori dei singoli cilindri. Il discorso cambia nei common rail con X-Pulse: la pompa ad alta pressione a due pistoni genera una pressione massima di circa 900 bar nel rail comune; questa viene però amplificata all'interno dei singoli iniettori, dove arriva fino a 2.100 bar. L'amplificazione della pressione X-Pulse può essere variata nella mappatura del motore e viene adattata costantemente alle condizioni d'esercizio del propulsore, ad esempio quando il conducente preme il pedale dell'acceleratore per richiedere più coppia. La centralina di gestione del motore regola separatamente per ciascun singolo iniettore

punto di iniezione, quantità iniettata, andamento e numero di iniezioni, riuscendo in tal modo a compensare persino eventuali differenze tra i cilindri.

X-Pulse permette non solo di ottenere una pressione massima di iniezione straordinariamente elevata, ma anche di modellare a piacere, con l'ausilio di due elettrovalvole, la pressione e il suo andamento durante l'iniezione principale, cosa non consentita dai sistemi common rail tradizionali. Poiché tutti i parametri sono variabili, ogni singola iniezione può essere adattata alla situazione specifica. Ogni processo di iniezione è costituito da più iniezioni singole. Una o due iniezioni pilota provvedono a far salire dolcemente la pressione, riducendo la rumorosità e rendendo più regolare il funzionamento del motore. La successiva iniezione principale può essere modulata a piacere per ridurre al minimo il consumo di carburante nel rispetto delle norme sulle emissioni allo scarico. La post-iniezione ha come effetto la combustione di gran parte del particolato e può essere seguita all'occorrenza da una seconda post-iniezione per la rigenerazione del filtro antiparticolato. L'OM 471 utilizza però a questo scopo un iniettore separato, il cosiddetto HC Doser, che installato nel collettore di scarico gestisce il processo di rigenerazione attiva del filtro.

TEST IN TUTTO IL MONDO

Al suo esordio sui motori Mercedes-Benz, il sistema di iniezione X-Pulse è all'inizio del suo sviluppo avendo in sé tutto il potenziale per sviluppare una pressione di iniezione di 2.500 bar. I nuovi motori sono stati testati in tutto il mondo nelle condizioni più severe e hanno coperto già più di 60 milioni di chilometri nelle prove di durata al banco e su strada per tutte le classi di emissione. In più, una dimostrazione della qualità del progetto viene dalla prova di guida clienti: in Nord America e in Giappone sono ormai più di 70mila i motori che lavora-

All'interno della modernissima fabbrica di Mannheim, il costruttore tedesco ha presentato il primo membro della nuova generazione di motori all'avanguardia per prestazioni e riduzione dei consumi e delle emissioni inquinanti. Si tratta del sei cilindri in linea OM 471 da 12,8 litri.

no con ottimi risultati a bordo degli autocarri pesanti Freightliner e Mitsubishi Fuso. In questi Paesi i motori di nuova generazione, benché configurati in modo specifico per quelle regioni, vengono utilizzati nel normale servizio quotidiano dal 2007 (Nord America) e dal 2010 (Giappone). La tecnologia di base è stata quindi già testata a bordo di numerosi autocarri su oltre 100.000 chilometri, che vanno ad aggiungersi a quelli delle prove vere e proprie. I risultati delle prove sono decisamente positivi: la nuova serie di propulsori ha migliorato del 20 per cento le prestazioni nel servizio di linea europeo, raggiungendo un valore di 1,2 milioni di chilometri. Questa è la percorrenza minima che i motori riescono a totalizzare senza essere sottoposti a una revisione generale.

A Mannheim lo stabilimento madre per la produzione dei motori dei veicoli pesanti Daimler Trucks

MASSIMA SINERGIA PER UNA QUALITÀ SENZA COMPROMESSI

MANNHEIM - La nuova famiglia di propulsori viene prodotta nel nuovo centro di produzione motori di Mannheim che realizza anche i principali componenti dei motori Detroit Diesel e i gruppi propulsori completi destinati ai veicoli Mitsubishi Fuso. A Mannheim ogni singolo dettaglio del processo di costruzione dei nuovi motori è stato ottimizzato. I tre settori di produzione Fonderia, Lavorazione ad asportazione di truciolo e Montaggio lavorano in completa sinergia al servizio di un obiettivo comune: la realizzazione di propulsori di perfetta qualità.

Sono sei i giorni concessi a ciascun motore Mercedes-Benz di nuova generazione per passare attraverso tutte le fasi di produzione, dallo stato di ferro liquido in fonderia alla lavorazione ad asportazione di truciolo e infine al montaggio. Per fare tutto questo lo stabilimento di Mannheim ha scelto il sistema della "fabbrica sincronizzata": i tre settori operano come un corpo unico con un flusso produttivo continuo che soltanto per il 50 per cento interessa ancora la produzione residua delle vecchie serie. Per assicurare la massima qualità sin dall'inizio del processo produttivo sono state necessarie intense fasi preparative. I primi motori della

nuova generazione Mercedes-Benz sono usciti già l'estate scorsa dalla linea di montaggio. A questa prima fase preliminare è seguita, a partire dalla fine del 2010, una seconda fase preparatoria, che ha posto attenzione sulla qualificazione intensiva degli operai. La



produzione in serie che prende ora il via serve a preparare il ripido incremento della curva di produzione previsto per il terzo trimestre di quest'anno. Dopo l'introduzione di tutti i motori della nuova serie, lo stabilimento di Mannheim sarà attrezzato per far fronte a una produzione annuale di oltre 100mila propulsori di nuova generazione.

Mannheim è a livello internazionale lo stabilimento madre per la produzione dei motori destinati ai veicoli industriali pesanti Daimler Trucks. Esso gestisce tutti i processi inerenti alla logistica e alla qualità all'interno dell'organizzazione produttiva e si fa in tal modo garante della qualità e della disponibilità dei componenti nella rete globale. Lo stabilimento è dunque il punto centrale della struttura internazionale di produzione motori di Daimler Trucks. I basamenti del nuovo motore OM 471 vengono prodotti nello stabilimento Atlantis Foundries di Kapstadt (Sudafrica). Da qui vengono poi trasferiti a Mannheim per le successive fasi di lavorazione, fonderia compresa, e sono pertanto, tra i componenti della nuova famiglia di motori, quelli che vengono da più lontano. Le bielle vengono costruite negli Stati Uniti.



ANCORA UNA SPETTACOLARE SERIE SPECIALE PER IL MERCEDES-BENZ ACTROS

ESCLUSIVITÀ IN BLACK O WHITE

A cura di Mauro Zola

“A differenza della Star Edition, che era una proposta tutta italiana, la nuova serie limitata dell’Actros - spiega Mario Ferrari Aggradi, direttore marketing di Mercedes-Benz Italia Truck - è un allestimento curato direttamente dalla Casa madre, con caratterizzazioni estetiche e tecnologiche che rendono l’ammiraglia della Stella un camion senza possibilità di confronti”.

STOCCARDA - La hall luminosa tramite cui si accede al museo Mercedes-Benz è un buon posto in cui parlare delle nuove serie speciali dell’Actros, la Black Liner e White Liner, esempi di design che potrebbero un giorno trovare posto tra le meraviglie a quattro ruote di cui questa elegante struttura è piena (così come nonostante sia un giorno ferialo è piena di visitatori). Presentate al Salone di Hannover, in queste settimane per le due Liner, contraddistinte da colorazioni esclusive come il nero ossidiana (il preferito dai clienti italiani) e il bianco diamante, è arrivato il momento della commercializzazione, con quaranta fortunati clienti italiani che potranno ordinarli (anzi, per chi fosse interessato è meglio affrettarsi perché le prenotazioni sono già tante). Il nostro interlocutore per parlare dell’argomento è Mario Ferrari Aggradi, responsabile marketing per la parte truck di Mercedes Benz Italia, oltre che appassionato vero della Stella, come abbiamo potuto verificare durante la visita al museo.

Con Black e White Liner, Mercedes Benz rinnova la sua tradizione nelle special edition.

“Sì, a differenza della Star Edition, lanciata l’anno scorso e che era un progetto tutto italiano, in questo caso si tratta di un allestimento curato direttamente dalla Casa madre, per mettere ancora una volta in evidenza le doti dell’Actros, sia dal punto di vista del comfort che da quello funzionale. Si tratta di due serie White e Black che riportano gli stessi contenuti, e non si tratta soltanto di caratterizzazioni estetiche ma anche tecnologiche, infatti questi modelli racchiudono quanto di meglio oggi possiamo offrire in termini di sicurezza”.

La crisi sembra ormai, almeno in parte, passata, la vostra clientela è quindi pronta per tornare ad appassionarsi a prodotti in serie limitata?

“In realtà anche nel 2010, cioè in piena crisi, la Star Edition era andata esaurita in tempi molto brevi. La passione per fortuna, quan-

do si tratta dei nostri camion, non manca mai. Anche per l’Actros Black e White le prenotazioni sono tante per cui le unità destinate al nostro Paese sicuramente non basteranno per soddisfare tutti”.

Quali sono i clienti ideali per questi modelli?

“Naturalmente in prima linea mettiamo i padroncini, i titolari di piccole aziende, quelli insomma che il camion lo guidano e lo apprezzano. Devo dire però che abbiamo richieste anche da trasportatori di grandi dimensioni, che vogliono fare di un veicolo esclusivo il proprio biglietto da visita viaggiante”.

Per il lancio avete previsto un tour presso le vostre concessio-



Mario Ferrari Aggradi responsabile marketing per la parte truck di Mercedes Benz Italia

narie.

“È un fatto assodato che il modo migliore per far apprezzare i nostri camion è quello di farli provare. Per questo abbiamo voluto coinvolgere i nostri concessionari, con cui la sinergia deve essere sempre più stretta. Sono loro ad avere in buona parte il contatto diretto con i nostri clienti, che si fidano del proprio dealer di riferimento, con cui spesso hanno un rapporto speciale. Nostro dovere è dar loro tutti gli strumenti con cui confrontarsi al meglio con il mercato. Nelle prossime settimane un Black Liner toccherà le principali realtà della Penisola dando modo ai trasportatori di tutta Italia di provarne le caratteristiche direttamente su strada”.

Tra queste vanno annoverate tecnologie esclusive come la seconda generazione dell’Active Brake Assist.

“Un salto in avanti a cui teniamo molto. Non era una sfida facile migliorare la prima serie e renderla quindi in grado di individuare anche ostacoli fermi o comunque che si muovono a velocità inferiori agli 8 km/h. Bisognava infatti renderlo in grado prima di tutto di distinguere strutture come i cavalcavia dagli ostacoli veri e propri. Oggi l’ABA 2 rappresenta un nuovo standard di sicurezza per i nostri clienti, e quelli che l’hanno potuto provare si sono dichiarati entusiasti”.

Oltre alla Black e White Liner, avete lanciato sempre ad Hannover i modelli Eco, destinati a chi vuole innanzitutto risparmiare sul carburante.

“Anche questa iniziativa fa parte del quadro generale. Va a coprire un’esigenza oggi molto forte da parte del mercato, in cui soprattutto il prezzo del carburante spinge le imprese a cercare in ogni modo di risparmiare. In quel caso abbiamo studiato dei modelli che mantengono tutti i requisiti di sicurezza e comodità che ci si aspetta da un camion Mercedes-Benz ma sono pensati per poter garantire risultati ancora migliori sul terreno dei consumi”.

CABINA DA SOGNO, CUORE DI GRANDE GENEROSITÀ, SICUREZZA TOTALE



“ Actros Black Liner,

In linea con la migliore tradizione delle edizioni limitate proposte da Mercedes-Benz, anche l'Actros Black and White Liner è destinato a rappresentare l'orgoglio di pochi clienti che potranno apprezzarne l'esclusività e la raffinatezza sotto ogni punto di vista.

VITTUONE - Saranno quaranta gli esemplari delle nuove serie speciali dell'Actros destinati all'Italia, venti per quel che riguarda la Black Liner e altrettanti per la White Liner. Dopo averli

visti in forma statica all'ultimo Salone di Hannover abbiamo ora avuto la possibilità di provare un Black Liner, il primo a essere approdato nella Penisola. Si tratta di un Actros che punta le sue carte

su di una dotazione davvero eccezionale, che va a innestarsi su di una base già di per sé accattivante, quella del trattore motorizzato con l'8 cilindri nella versione da 550 cv (ma è disponibile anche

quella da 600 cv), con in più il meglio che la tecnologia Mercedes Benz può oggi garantire in chiave di sicurezza. Nonostante la giornata sia poco propizia, con la pioggia che si abbatte copiosa sul

centro di formazione della Casa tedesca a Vittuone, alle porte di Milano, il Black Liner spicca comunque nella sua imponenza e il merito è anche della colorazione in nero ossidiana, impreziosita



dalla doppia striscia verticale in argento che taglia il frontale della cabina, naturalmente MegaSpace. A distinguere l'esterno di questa serie speciale sono tanti i particolari accattivanti, come lo spoiler regolabile che sormonta l'abitacolo, le minigonne (che oltre all'aspetto estetico contribuiscono a migliorare l'aerodinamica e quindi a ridurre i consumi), gli specchi retrovisori cromati così come le cornici dei fari, i gradini di accesso in acciaio inossidabile, le luci diurne e di posizione a Led. Sulle portiere, oltre alla targhetta che identifica la serie speciale, è stata ricavata a sbalzo la scritta Mercedes-Benz; dettagli che fanno la gioia degli appassionati di queste limited edition di cui il marchio tedesco è specialista indiscusso.

ro davvero capiente con annesso scomparto porta rifiuti e la predisposizione per il sistema telematico di gestione FleetBoard. Ancora più importante la dotazione di sicurezza che ingloba innanzitutto il sistema Active Brake Assist 2, l'unico assistente alla frenata d'emergenza tra quelli oggi in commercio a essere in grado di riconoscere gli ostacoli fissi, come una coda di veicoli fermi, un passo in avanti enorme per la sicurezza in autostrada, un particolare in grado da solo di fare la differenza. Il radar in questa seconda generazione controlla una zona antistante il veicolo compresa tra 1 e 200 metri, e funziona a tutte le velocità (fino agli 89 km/h in cui entra in funzione il limitatore). Se rileva un ostacolo, provvede alla segnalazione

Eco Actros in quattro declinazioni

IL BASSO CONSUMO È LA SOLUZIONE VINCENTE

VITTUONE - Possono sembrare l'esatto contrario della serie Black Liner, invece sono semplicemente l'altra faccia della stessa medaglia. È la dimostrazione di quanto Mercedes-Benz sia attenta alle esigenze dei suoi clienti e sia pronta a soddisfarle. Stiamo parlando delle quattro serie di Eco Actros, studiate per minimizzare il maggior problema delle aziende di trasporto, quello dei consumi, che il prezzo in continua ascesa del gasolio ha portato fuori da ogni controllo. Tutte queste serie sono equipaggiate con motori sei cilindri a V, i più adatti per chi cerca un risparmio di carburante, sia nella versione da 440 che da 480 cv.

La versione base è la 1844 LS Eco Master, per cui è stata scelta la cabina HighSpace, la più profilata aerodinamicamente tra quelle in listino, dotata inoltre di uno spoiler superiore regolabile con deflettori laterali. Un rivestimento aerodinamico avvolge poi i montanti, ottimizzando il flusso d'aria nella zona della cabina. Il motore è nella versione da 440 cv, che di recente è stata dotata di un sistema di potenziamento del sistema di raffreddamento, prima esclusiva degli 8 cilindri. Altro elemento fondamentale è la

pompa dell'acqua ad accoppiamento magnetico, che ne regola il funzionamento in base alla temperatura del liquido di raffreddamento, del regime di giri e in generale dell'attività del propulsore. Il che serve a limitare il funzionamento della pompa a quando ce n'è effettivamente bisogno, risparmiando così carburante.

La versione successiva è la Eco Master +, che riprende in gran parte le dotazioni della precedente, a cui aggiunge la predisposizione per il sistema di gestione FleetBoard, l'interfaccia di comunicazione KOM, il retarder Voith e i fusibili automatici. Per chi ritiene di aver bisogno di un'iniezione di potenza in più, la Casa ha approntato la versione 1848 Eco Power, che riprende in pratica lo stesso allestimento della Eco Master, accoppiato al motore più potente tra quelli a 6 cilindri. Così come la quarta proposta, la V6 Solution, su cui si è lavorato molto, prima di tutto per raggiungere un prezzo competitivo, cioè per consentire ai clienti di acquistare un Actros trattore a un prezzo solitamente riservato a modelli meno performanti e meno confortevoli, aggiungendo al pacchetto la cabina MegaSpace, con in più minigonne laterali e il retarder Voith.



caso si rischi di restare impantanati e in pratica riproduce il risultato del caro vecchio sfriozionamento. Né è stata tralasciata la fase di manovra, una delle più delicate, per cui è stata creata un'apposita funzione, che cambia la risposta dell'acceleratore a veicolo fermo, passando da una condizione normale, tra 0 e 2.000 giri, a una ridotta, da 0 a 1.000 giri, permettendo quindi di far muovere il camion anche per un solo centimetro alla volta. Le retromarce sono quattro, una in grado di raggiungere i 60 km/h.

In sostanza un compagno ideale per l'8 cilindri a V, che anche nel pieno della crisi è rimasto il preferito di una larga fascia di trasportatori,

Certo, poi bisogna fare i conti con i consumi, ma non è che questo motore si rivela particolarmente assetato. Se ci si limita un po' con l'uso del pedale dell'accelerare si fanno medie incredibili. Però, sinceramente, chi è che compra un 8 cilindri per poi stare attento a non schiacciare troppo?

GRANDI EMOZIONI

Questione di passione, di quella che un tempo era la caratteristica vincente dei camionisti, che invece ne hanno persa parecchia per strada, schiacciati dai mille problemi di una vita quotidiana difficile.

E allora ben vengano ca-

mion come questo Black Liner, capace di riaccendere l'entusiasmo, di farti sentire l'orgoglio di vedersi ammirato durante le soste all'auto-grill, di vedere che ti lasciano strada solo per dare un'occhiata alla fantastica cabina. Forse questo, anche questo, può essere utile a risolvere le sorti dell'autotrasporto. Se poi volete convincervi del tutto, approfittate del tour che Black e White Liner faranno nelle concessionarie della Stella e fatevi un giro. Sentite sotto le dita la pelle del sedile e del volante, provate a schiacciare l'acceleratore e far rombare l'8 cilindri, gustatevi gli sguardi degli altri e alla fine vi sentirete un po' più soddisfatti del vostro lavoro.

nato per stupire

Per la cronaca il White Liner, i cui primi modelli arriveranno a breve, mostra particolari leggermente diversi, come gli specchi bianchi, i gradini verniciati di nero, le cornici dei fari anch'esse in nero e i cerchi con finiture in nero, mentre quelli dell'esemplare a nostra disposizione mostrano finiture in argento. Splendidi anche gli interni, a partire dai sedili rivestiti in pelle marrone; sia quello del guidatore che del passeggero sono a regolazione pneumatica con riscaldamento e ventilazione. Sempre la pelle, con cuciture in rilievo, ricopre i pannelli delle portiere, il volante, i braccioli, il tappetino centrale e quello della vasca portaoggetti. Il velluto sempre marrone è invece il materiale scelto per i tappetini, con la cornice del quadro strumenti e le bocchette di ventilazione in legno nero opaco e la parte centrale della consolle in materiale simil radica. Il tutto dà un'impressione di grande eleganza, esattamente l'effetto voluto dai progettisti Mercedes-Benz.

Il resto è sempre di alto livello ma più comune, dato che si tratta di articoli pescati dal voluminoso catalogo degli optional, come il climatizzatore automatico, il tetto scorrevole sollevabile elettricamente, le trombe ad aria compressa, la Stella Mercedes illuminata, le tendine parasole elettriche, un frigorife-

visiva e acustica all'autista, se la situazione dovesse farsi più difficile il sistema provvede in automatico a frenare il veicolo con circa il 50 per cento della forza frenante a disposizione.

UN PACCHETTO CHE NON HA PARAGONI

In questo caso affiancano l'Active Brake Assist 2 il Lane Assist, che segnala acusticamente un cambio di corsia non voluto e quindi non segnalato con gli indicatori di direzione, il Telligent Stability Control e l'Adaptive ESP. A richiesta possono essere aggiunti il sensore di prossimità e il Retarder, per un pacchetto che non ha paragoni e che fa di questo Actros uno dei camion più sicuri oltre che più eleganti. E poi a completare il tutto c'è lui, il motore a 8 cilindri tanto amato da chi ha nelle vene il sangue del vero camionista. Un Euro 5 da 550 cv, abbinato come vuole la ferrea regola Mercedes-Benz al cambio automatizzato Powershift 2, un dodici marce senza frizione, in grado di offrire una marea di vantaggi, a partire dal peso, che è di 50 kg in meno rispetto al precedente, fino all'assenza di sincronizzatori, che lo rendono ideale per accoppiarsi a motori particolarmente potenti, con una coppia importante, senza che la catena cinematica abbia a risentirne. L'accuratezza con cui è

stato progettato il Powershift 2 è confermata dalle varie funzioni di cui è stato dotato, e che si aggiungono al sensore di inclinazione, che rileva quella del manto stradale, adeguando i rapporti, dalla Power, utile per gli spunti in partenza o per i sorpassi difficili, che tira le marce fino a 1.900 giri (la funzione se non viene resettata manualmente si disinserisce dopo dieci minuti). È in ottica di risparmio invece l'applicazione Eco Roll, che sui falsipiani mette le marce in folle, sfruttando semplicemente l'abbrivio e riducendo il consumo, mentre quella denominata Docking si rivela molto utile in

soprattutto italiani, che ne apprezzano le doti intrinseche e cioè il maggior equilibrio e poi il fatto che si tratta di un motore rotondo, capace di regalare emozioni molto superiori a quelle del pur performante 6 cilindri a V. Grazie ai 550 cv di questa versione, si possono affrontare in scioltezza, e, non dimentichiamolo, in assoluta sicurezza, i sorpassi autostradali, sia che ci si trovi nella salita che porta al Traforo del Monte Bianco sia sugli Appennini, magari spegnendo per un po' la radio per godersi quel suono inconfondibile, che è vera musica per chi ama i motori.



Tutti i 500 esemplari della serie speciale sono naturalmente numerati, lo certifica una targhetta in cabina.

La carta d'identità



Cognome - Mercedes-Benz

Nome - Actros 1855 LS Euro 5 Black Liner

Cabina - MegaSpace.

Motore - OM 504 LA, Euro 5, 15.928 cc, 8 cilindri a V, 32 valvole, diesel sovralimentato, interrefrigerato con sistema d'iniezione PLD per singolo cilindro. Con gestione elettronica Telligent dell'iniezione, convertitore catalitico SCR, potenza 405 kW/550 cv a 1.800 giri/min., coppia 2.600 Nm a 1.080 giri/min.

Cambio - Powershift a prestazioni ottimizzate a 12 marce + 4 retromarce.

Pneumatici - 315/80 R22,5.

Sospensioni - Anteriori a balestre paraboliche con ammortizzatori e barra stabilizzatrice, posteriori pneumatiche con ammortizzatori.

Freni - A disco sulle quattro ruote, con ABS, ASR, ESP.

Dimensioni - Passo 3.600 mm. Altezza interna cabina 1.920 mm, larghezza interna cabina 2.260 mm, lunghezza interna cabina 2.070 mm.

Masse - Massa max ammessa asse anteriore 7.100 kg, massa max ammessa asse posteriore 12.000 kg, massa complessiva 18.000 kg, massa totale combinazione 44.000 kg.

Serbatoio carburante - 450 litri.

L'ACTROS BLACK LINER IN TOUR PER L'ITALIA

Clienti entusiasti della sua preziosità



LIVORNO - È una bella giornata di sole a incorniciare la prima tappa del tour dell'Actros Black Liner nelle concessionarie Mercedes-Benz di tutta l'Italia. In questo caso ci troviamo a Livorno, nella zona industriale di Stagno, da Bernini, che per la Stella è uno dei dealer storici, uno che fin dagli inizi ha puntato tutto sui veicoli da lavoro e che oggi commercializza l'intera gamma, Mitsubishi Fuso e Unimog compresi, in buona parte della Toscana. Il programma della giornata non prevede per i clienti, un gruppo piuttosto eterogeneo di padroncini, autisti di flotte e imprenditori, soltanto la presa di contatto con la special edition, che è al centro dell'attenzione. Al-

l'inizio i clienti sono invitati a seguire una presentazione delle caratteristiche del mezzo, ma soprattutto una sorta di riassunto di quelli che sono i corsi di formazione più gettonati tra quelli offerti dal costruttore tedesco e cioè quello per la guida sicura e quello, oggi ancora più interessante, relativo alla guida economica. Un buon modo per promuovere entrambi i corsi, almeno a vedere l'interesse che hanno riscontrato tra i presenti. Alcuni a dire la verità pure un filo scettici, dato che chi guida da tanti anni è sempre restio ad accettare consigli su come condurre il proprio camion. Scetticismo che è però svanito dopo la prova pratica e cioè dopo aver per-

Per far toccare con mano le qualità della nuova serie limitata dell'Actros, Mercedes-Benz Truck organizza degli incontri presso le concessionarie nel corso dei quali i clienti oltre che provare la nuova speciale ammiraglia della Stella, vengono sensibilizzati anche sull'efficacia dei corsi di guida sicura e guida economica.

corso i circa 45 km selezionati dal demo driver di Mercedes Benz, in cui hanno potuto toccare con mano i benefici della guida razionale.

A fare il resto, cioè a decretare il successo della giornata, ci ha pensato il protagonista, l'Actros Black Liner, vero oggetto del desiderio che tutti, ma proprio tutti, vorrebbero poter avere l'occasione di guidare tutti i giorni. A caldo abbiamo sentito alcuni dei camionisti che hanno potuto mettersi alla guida, e che hanno espresso una serie di opinioni largamente positive. "Guido già quotidianamente un Actros, quasi uguale a questo, che è però meglio, parecchio più comodo" conferma Lorian, autista per la Dimas. "Una grande differenza la fa il rallentatore Voith - prosegue - Se lo usi bene non devi mai frenare. E poi nel viaggiare non c'è paragone, il nostro è un 510 cv questo un 550 cv, ma la differenza è tanta. In questo caso l'accelerazione è più lineare. È come guidare una macchina". Lorian, forse tra i più scettici durante la parte teorica, ha apprezzato anche le indicazioni pratiche sulla guida razionale. "Al cambio automatizzato sono già abituato, lo uso tutti i giorni. Dovrò però modificare un po' il mio stile di guida, mi hanno fatto vedere come e credo che proverò ad adeguarmi".

Guida invece un Actros un po' più datato e in configurazione da distribuzione regionale Riccardo, della Compagnia Trasporti Integrati, colpito soprattutto dalle dotazioni tecnologiche. "Con l'Active Brake Assist non devi più fare nulla, ti concentri sulla guida e lui ti mette in sicurezza. Mi sembra utile anche il Lane Guard System, un colpo di sonno può sempre capitare". Visto il tipo di lavoro, che prevede trasporti in giornata la cabina MegaSpace del Black Liner resta invece un sogno. "Facciamo soltanto viaggi di un giorno - conferma - e quindi una cabina come questa è troppo per le nostre esigenze, va bene per chi fa la linea, per chi deve star fuori la notte".

INTERVISTA A PATRIZIA BERNINI

“Con passione e professionalità al servizio della Stella”

LIVORNO - Ha festeggiato nel 2004 i cinquant'anni di attività la concessionaria Bernini, un vero punto di riferimento per chi lavora in questa parte di Toscana e nella limitrofa provincia di La Spezia. Partita come una piccola officina Fiat, la struttura è stata creata da Marino Bernini, scomparso tre anni fa, nello stesso luogo dove oggi sorge la sede di Livorno Stagno.

L'inizio è piuttosto classico. Negli anni Sessanta Marino Bernini si dedica a piccoli lavori di meccanica, a cui alterna la vendita di accessori come le catene da neve. Piano piano l'azienda si sviluppa, fino a diventare concessionaria Mercedes-Benz negli anni Ottanta. "Abbiamo avuto questa opportunità e ci siamo detti: proviamo. Fortunatamente è andata bene", spiega Patrizia Bernini, figlia del fondatore. Nei primi tempi tutta l'attività si è concentrata soltanto sui veicoli da lavoro, e-

stendo poi all'attività di riparazione anche quella della vendita e poi del noleggio con Charterway, sia a breve che a lungo termine.

Oggi l'azienda è guidata oltre che da Patrizia Bernini e da sua sorella Michela, che lavora

in amministrazione, anche dal socio Luciano Ghelardi e suo figlio Leonardo. La sede principale è quella di Livorno, cui sono collegate le filiali di Grosseto e di Massarosa e le officine autorizzate a Pontedera e a Ponte a Egola. In tutte le sedi è di-

sponibile un'officina con annesso magazzino ricambi. In tutto, i dipendenti sono 74, di cui una ventina impegnati in officina.

Come avete affrontato il periodo di crisi?

"Diciamo che non è stato facile. Abbiamo cercato - risponde Patrizia Bernini - di rimanere in piedi e di conservare tutti i posti di lavoro. Naturalmente operando riduzioni a tutti i livelli, sia di costi che di stipendi, partendo da noi titolari. Cerchiamo ancora oggi di stringere i denti e andiamo avanti. Qualche segnale di ripresa c'è, ma non vediamo più all'orizzonte quel futuro roseo che intravedevamo fino a qualche anno fa. Questa crisi prima o poi dovrà passare, ma certamente non ci saranno più i numeri di una volta".

Come va la penetrazione di Mercedes-Benz nelle vostre



Patrizia Bernini, titolare della concessionaria. Sotto, l'officina della sede di Livorno Stagno.

zone?

"In alcune abbiamo delle buone quote, in altre meno, dobbiamo tenere conto della concorrenza. In zona ci sono un po' tutti. Dobbiamo essere sul campo tutti i giorni pronti a combattere".

Qual è la tipologia dei vostri clienti?

"Molto varia, si va dal piccolo padroncino ad aziende medio grandi. In passato abbiamo servito anche delle grandi flotte, ma ora con queste lavoriamo un po' meno. Abbiamo comunque clienti storici che hanno nel loro parco fino a cinquanta nostri mezzi".

Anche nel settore dei veicoli commerciali avete sentito forte la crisi?

"Un po' meno. Questo mer-

cato ha tenuto un po' meglio. Si è fermata l'edilizia ma il resto bene o male funziona".

Su che volumi di vendita vi attestate?

"Quest'anno saremo intorno ai 230 mezzi, molto meno che nel periodo precedente al 2009".

Come mai avete scelto di continuare a gestire la concessionaria, impresa non facile per due sorelle?

"Per rispetto di mio padre, che se l'è costruita con tanti sacrifici. E poi nel mio caso credo in questa azienda, ci lavoro volentieri, abbiamo dell'ottimo personale. E non meno importante, dalla Bernini dipendono tante famiglie e non era giusto lasciar andare tutto a rotoli".



IN PARLAMENTO / NEL DECRETO MILLEPROROGHE NORME IMPORTANTI PER IL SETTORE

Pronte le risorse per l'autotrasporto

Nils Ricky

ROMA - "Qualcuno sottovaluta, e invece nella conversione dei decreti cosiddetti Milleproroghe sono state inserite norme importanti per il settore dei trasporti".

Esprime soddisfazione Bartolomeo Giachino, Sottosegretario con delega a Infrastrutture e Trasporti, che ha dunque tenuto fede alla parola, data più volte e pubblicamente anche in occasione della presentazione dell'Annuario del Mondo dei Trasporti. "Porterò a casa l'emendamento contenente le misure per le imprese dell'autotrasporto", aveva dichiarato.

E così è stato. Il mese scorso è stato approvato il cosiddetto decreto Milleproroghe, nel quale l'esponente del Governo Berlusconi è riuscito a far inserire un emendamento contenente alcune misure dedicate specificamente all'autotrasporto. Operazione tutt'altro che facile e scontata.

UN IMPORTANTE CONFRONTO

"Riuscire a ottenere interventi per 700 milioni di euro - ha dichiarato Paolo Uggè, presidente di FAI Contrasporto - non è certo cosa da poco di questi tempi. Devo dire che l'onorevole Giachino si è molto prodigato per questo, riuscendo a trovare accoglienza da parte del Governo e, soprattutto, grazie a un paziente lavoro di tessitura e confronto avviato con la collaborazione del presidente della Commissione Trasporti, il senatore Antonio Azzollini".

Innanzitutto, il decreto sposta al prossimo 16 giugno il termine per il versamento dei premi assicurativi Inail da parte delle imprese di autotrasporto di merci in conto terzi, per consentire all'Istituto di poter quantificare le somme effettive dovute dalle imprese. Un provvedimento molto apprezzato dalle imprese di autotrasporto che hanno lavoratori dipenden-



Bartolomeo Giachino

ti e che evita di pagare importi superiori a quelli dovuti per effetto delle riduzioni del premio.

Inoltre, viene resa pienamente fruibile per tutto il 2011 anche l'agevolazione prevista dal Fondo di garanzia per le Pmi dell'autotrasporto di merci in conto terzi, già estesa con decreto all'acquisto dei veicoli pesanti.

Nell'emendamento spazio anche all'operatività della norma sulla disciplina dei pallet - per la cui applicazione è già stata emanata una circolare esplicativa - e a quella sulle sanzioni previste dall'art. 83 bis della legge 133/08, ovvero una revisione della normativa relativa alla remunerazione dei servizi di trasporto. "Ciò riveste peculiare importanza - ci ha spiegato Bartolomeo Giachino - se si tiene conto del fatto che le sanzioni del

comma 14 di quest'articolo si applicano al committente anche in caso di mancato pagamento delle fatture oltre il novantesimo giorno".

Prorogato anche il contributo agli autotrasportatori che hanno scelto le autostrade del mare (30 milioni). "La norma sui tempi di pagamento - ha proseguito Giachino - è invece pienamente efficace e operativa già a seguito dell'entrata in vigore della legge 127 del 2010, con la quale si è stabilito che, fermo restando il termine di pagamento entro 30 giorni, le deroghe tra le parti non possono comunque dilazionare il termine oltre i 60 giorni. All'esame dell'Osservatorio sul mercato dell'autotrasporto è ora la bozza di decreto sui tempi di attesa al carico e scarico, fondamentale per rendere più efficiente il sistema logistico italiano. È un provvedimento a

costo zero per le casse pubbliche e rappresenta la prima azione importante del nuovo Piano Nazionale della Logistica, che rappresenta uno dei principali obiettivi che mi sono posto nell'accettare l'incarico di governo e sul quale c'è piena condivisione all'interno dell'Esecutivo".

RISORSE IMMEDIATE

Altrettanto significativo l'intervento sulle risorse, che ammontano complessivamente a 700 milioni di euro, e che con il testo approvato possono essere rese spendibili già nei prossimi mesi.

Importanti provvedimenti per l'autotrasporto, dunque, che fanno ben sperare in un ritorno d'attenzione a un settore che, almeno a parole, chi ci governa da sempre continua a

sottolineare come sia fondamentale per la ripartenza dell'economia e per la ripresa della macchina economica del Paese.

"Queste iniziative - ha commentato Paolo Uggè - mirano a rendere sempre più applicabili le norme contenute nella legge 127, approvate nel giugno 2010. Ora la strada intrapresa dal Governo è in linea con le intese. L'occasione ci consente di evidenziare come esistano ancora problemi con i quali le imprese sono chiamate a convivere: il caro gasolio, il tema assicurativo che sono conseguenti alla crisi generale e la mancata emanazione dei provvedimenti attuativi del protocollo sui tempi di carico e scarico e sui parametri dei costi della sicurezza".

Pari soddisfazione dal numero uno degli imprenditori dell'autotrasporto merci in Ita-

“

Il Sottosegretario Bartolomeo Giachino ha mantenuto la parola, riuscendo a far inserire nel documento misure quali rinvio dei premi Inail, agevolazioni per le imprese, disciplina dei pallet usati e ben 700 milioni di euro spendibili da subito.

lia. "Con l'inserimento nel maxi-emendamento di tali misure - ha dichiarato Eleuterio Arcese, Presidente Anita (Associazione Nazionale Imprese Trasporti Automobilistici), a nome degli organi direttivi - il Governo dimostra ancora una volta particolare attenzione e sostegno al settore, sia sul fronte della spendibilità delle risorse sia per la migliore gestione delle norme. E in questo va riconosciuto l'impegno costante del Sottosegretario Giachino. La proroga del fondo di garanzia per le imprese di autotrasporto per l'anno 2011 anche per l'acquisto di veicoli, le modifiche all'articolo 83 bis e le disposizioni che rendono operativa l'attività di commercializzazione dei pallet usati rappresentano una conferma dell'impegno del Governo e degli accordi presi con la categoria".

MERCEDES-BENZ / RISPARMIARE PRENDENDOSI CURA DEL PROPRIO VEICOLO

Marco Chinico

KIT RICAMBI PER TUTTI

Un'offerta ancora più ampia a disposizione dei trasportatori alla guida di un veicolo commerciale o industriale della Stella: diversi Kit Ricambi ciascuno dei quali comprende tutti i componenti necessari per effettuare determinati interventi di manutenzione o riparazione con la garanzia del risparmio e della qualità.

sostituzione, garantendo fino al 15 per cento di risparmio sul totale delle parti di ricambio, maggior praticità dell'ordine e velocità di consegna. Grazie ai Kit Ricambi per veicoli commerciali e industriali del marchio di Stoccarda, i clienti Mercedes-Benz possono assicurarsi una performance costante e senza sorprese, effettuando un intervento completo che migliora e conserva nel tempo l'elevato livello di sicurezza che da sempre caratterizza i veicoli

della Stella. Inoltre, la sicurezza Ricambi Originali Mercedes-Benz è garantita dalla particolare attenzione in fase di progettazione e dal controllo di ogni singolo ricambio.

L'offerta di Kit Ricambi è parte integrante del vasto programma di servizi che Mercedes-Benz mette a disposizione della clientela professionale sia in fase di acquisto di un veicolo commerciale o industriale sia nel post-vendita. Mercedes-Benz Financial Services Italia,

finanziaria ufficiale del Gruppo Daimler presente nel nostro Paese da oltre trent'anni, propone soluzioni finanziarie su misura e un ampio ventaglio di servizi legati all'acquisto, alla gestione e alla restituzione del mezzo. Accompagna così l'intero ciclo di vita di ogni veicolo commerciale o industriale. La società propone diverse formule, dal finanziamento classico o con maxi rata finale al leasing. Mercedes-Benz Financial Services Italia consente al cliente

di mantenere inalterata la propria liquidità usufruendo di piani di rateizzazione ampiamente personalizzabili. Grazie all'integrazione nella rata o nel canone mensile dei servizi assicurativi - dalla protezione del credito all'assicurazione del veicolo - e di utili servizi aggiuntivi, come il programma di manutenzione, l'offerta Mercedes-Benz Financial Services Italia è oggi ancora più completa e vantaggiosa. Ogni cliente in pratica può costruire il proprio

pacchetto di servizi affidandosi all'esperienza e alla professionalità Mercedes-Benz.

Mercedes-Benz CharterWay permette al trasportatore di concentrarsi soltanto sul proprio "core business". Tre le linee di prodotto offerte: contratti di manutenzione e riparazione, leasing (in collaborazione con Mercedes-Benz Financial Services) e noleggio a breve e lungo termine (fino a 5 o 6 anni).

Le imprese di trasporto e logistica di ogni dimensione che si affidano a Mercedes-Benz CharterWay hanno l'opportunità di gestire con la massima flessibilità i propri veicoli, risparmiando sui costi e mantenendo inalterate le proprie riserve di liquidità. Ciò grazie anche a una serie di fondamentali servizi accessori, che possono comprendere la completa gestione del parco veicoli.

Massimiliano Campanella

MILANO - Quante volte alla guida del nostro truck, fermi in colonna, abbiamo sognato che, da solo, come per magia, il camion si mettesse a calcolare il percorso più veloce. Magari non ci saremmo neanche arrivati, dietro quel traffico estenuante! Quanti soldi si sarebbero risparmiati... Un sistema magari facile da usare. E se poi ci facesse pure fare o ricevere una telefonata in vivavoce? Beh, quello sarebbe il massimo.

Un massimo oggi possibile grazie alla nuova serie di navigatori firmata da TomTom Business Solutions, la divisione di TomTom dedicata alle flotte e ai veicoli commerciali, che ha studiato un prodotto, facile come non mai, dedicato specificamente alla gestione delle flotte aziendali. Sono i nuovi Pro 9100 e 7100, due prodotti che racchiudono le più innovative caratteristiche per migliorare l'efficienza d'uso dei veicoli industriali.

CALCOLO PIÙ VELOCE

La serie TomTom Pro offre un sistema di calcolo dei percorsi più veloce, che permette di risparmiare tempo alla guida. Dotata di un'interfaccia utente migliorata, è facile da utilizzare e propone numerose funzioni come l'Iac (Indicatore Avanzato di Corsia), il text-to-speech, la possibilità di effettuare chiamate in vivavoce, e pure i nuovis-



Con la serie di navigatori Pro 9100 e 7100 Business Solutions, la divisione TomTom dedicata alle flotte e ai veicoli commerciali, passa all'attacco del mercato europeo e italiano "che ha enormi potenzialità", dichiara Jeroen Groenendijk, Area sales director.

TOMTOM / SUL MERCATO NUOVI DISPOSITIVI CHE OFFRONO AVANZATI SISTEMI DI NAVIGAZIONE

Fedele compagno di viaggio

simi servizi Live, appena lanciati nel nostro Paese sugli apparecchi per gli automobilisti della serie Gp Live. "Con una flotta di veicoli sulle strade otto ore al giorno - ha spiegato Thomas Schmidt, Managing Director per TomTom Business Solutions - ogni minuto risparmiato sul tragitto permette un risparmio in termini di tempo, denaro e inquinamento. Con la nuova serie TomTom Pro è possibile trascorrere più tempo con i clienti e meno alla guida".

La serie Pro è l'ultima arrivata tra le soluzioni WorkSmart ed è in grado di offrire la connettività sia ai servizi Live sia al sistema di monitoraggio e reportistica dell'attività dei veicoli della flotta aziendale. Tra le funzioni principali, WorkSmart offre il tracking dei veicoli, la distribuzione degli ordini, la gestione dei tempi di lavoro e la reportistica dell'attività di management. Prodotto di punta TomTom per i conducenti di truck, Pro 7100 è un dispositivo che fornisce a tutti gli autotrasportatori non solo il più avanzato sistema di navigazione satellitare, ma anche un'importante estensione della mappa europea delle strade per i veicoli pesanti, completa delle restrizioni per limiti di peso e dimensioni. Il mese scorso, con l'aggiunta di Danimarca, Ungheria e Svezia, TomTom ha portato a 15 il numero di paesi per i quali è possibile avere tutte le indicazioni relative alle restrizioni di peso e dimensione sulle strade principali e secondarie.

Con le Serie Pro ed EcoPlus par di capire che in questo 2011

dobbiamo aspettarci un attacco alla grande del marchio TomTom al settore dei veicoli industriali? "L'anno 2009 - ci ha detto Jeroen Groenendijk, un passato nell'azienda olandese CarrierWeb, fornitore di sistemi informatici on-board, attualmente Area sales director di TomTom Business Solutions - è stato dedicato alla riorganizzazione e allo snellimento della nostra struttura organizzativa al fine di dare vita a un'organizzazione più efficiente, permettendoci di rivolgere la nostra of-

ferta a molteplici mercati e darci la flessibilità necessaria a innovarci rapidamente. È un obiettivo che si pongono tutte le unità dell'intera organizzazione che utilizzerà il marchio TomTom. Alla fine di tale processo, l'attuale organizzazione TomTom Work utilizzerà il marchio senza più l'aggiunta del termine Work. Ma veniamo al rilancio per rispondere alla sua domanda. Ci siamo già lanciati con forza - ha proseguito l'alto manager TomTom - in tutti i settori dei veicoli commerciali, l'obiet-

tivo è continuare a spingere su vendite e marketing. Abbiamo verificato l'esistenza di enormi opportunità per la nostra business unit in tutti i settori: trasporti, flotte e veicoli a noleggio. La nostra competitività ci dà come vantaggio una posizione unica sul mercato. Abbiamo già una base di partenza solida e una rete di successo di partner in Italia ma abbiamo intenzione di accelerare la nostra crescita con investimenti in risorse locali dedicate a marketing e vendite". Il segmento dei veicoli da la-

voro quanto vale per TomTom in Italia e, più in generale, in Europa? "TomTom - ci ha risposto Groenendijk - è leader di mercato in Europa perché ha una proposta unica anche per questi segmenti. La nostra share di mercato in Italia è in questo momento inferiore rispetto ad altri Paesi europei, come ad esempio Germania, Francia, Gran Bretagna e Benelux. Il mercato potenziale dei veicoli commerciali sia leggeri sia pesanti è enorme nel mercato italiano. L'obiettivo è raggiungere

anche in Italia il medesimo successo ottenuto in altri Paesi europei, nutriamo forti aspettative in relazione al mercato italiano".

PIÙ PARTNER IN ITALIA

Quali gli obiettivi per il 2011? "Visto che vogliamo crescere - ha continuato l'Area sales director di TomTom Business Solutions - in Italia abbiamo pianificato un aumento dei nostri partner della rete in diverse regioni d'Italia. Stiamo implementando diversi progetti di marketing per tutti i settori e abbiamo un piano di crescita del nostro staff locale. Siamo valutando l'opportunità di essere presenti a diverse fiere locali e faremo la nostra parte con eventi, studi e comunicazione alla potenziale clientela".

Quali sono i punti di forza di TomTom e dei suoi prodotti che fanno la differenza rispetto ai competitor? "Innanzitutto - ha concluso Jeroen Groenendijk - siamo favoriti dalla nostra posizione di leader di mercato. Dopodiché i nostri prodotti sono noti per la facilità d'utilizzo e d'installazione, sono garantiti sei mesi, sono frutto di una tecnologia leader, con continue innovazioni. Nei sistemi di navigazione per truck possiamo contare su una gamma che, unica sul mercato, s'interfaccia coi sistemi di back office e si pone come obiettivo, con EcoPlus, la gestione e supervisione diretta dei consumi di carburante e, quindi, la riduzione delle emissioni nocive".



Jeroen Groenendijk, Area sales director di TomTom Business Solutions



Thomas Schmidt, Managing Director per TomTom Business Solutions

LIGHT COMMERCIAL VEHICLES

Fabio Basilico

MILANO - Un successo che sfida l'andamento critico del mercato generale è quello di Peugeot Italia che nel comparto dei veicoli commerciali continua a crescere in quote e volumi. Negli ultimi cinque anni, dal 2006 al 2010, mentre il mercato arrancava con perdite di decine di migliaia di unità d'immatricolato, la Casa del Leone ha raddoppiato i volumi di vendita da 7.900 a 14.500 unità e la quota mercato è salita dal 3,3 all'8 per cento. L'anno scorso, quando è stato registrato un incremento delle vendite da 13.200 a 14.500 unità e la crescita in tutti i segmenti, Peugeot si è laureata primo marchio straniero del mercato nella vendita di veicoli commerciali, secondo solo al costruttore nazionale. Anche le vendite di veicoli allestiti sono raddoppiate, a dimostrazione che la Rete dei concessionari Peugeot ha aumentato di molto la sua capacità di intercettare le esigenze della clientela professionale e di proporre soluzioni vincenti.



INTERVISTA / MAURIZIO BOTTARI, RESPONSABILE FLOTTE DI PEUGEOT ITALIA

Il Leone primo marchio straniero in Italia

Peugeot ha raddoppiato in cinque anni in Italia i volumi di vendita di veicoli commerciali, passando dalle 7.900 unità del 2006 alle 14.500 del 2010. La quota mercato è salita dal 3,3 all'8 per cento. Un successo dovuto all'ampia e articolata gamma di prodotto, che comprende anche i veicoli allestiti, e alla vantaggiosa offerta di soluzioni finanziarie e di servizi che stanno sempre più riscuotendo i favori della clientela professionale.

Quello delle aziende, piccole o grandi che siano, è del resto un asse strategico per Peugeot Italia. Lo dimostrano sia i risultati commerciali ottenuti in questi anni sia il continuo ampliamento dei servizi messi a disposizione dei clienti per quanto riguarda l'acquisto e il post-vendita.

Ne parliamo con Maurizio Bottari, Responsabile Flotte di Peugeot Italia all'interno della Direzione Vendite alle Aziende. Bottari, 37 anni, è in Peugeot Italia dal 1999 dove ha iniziato a ricoprire incarichi presso la Direzione Informativa e quindi la Direzione Marketing, dove si è occupato di comunicazione internet ed extranet. Nel 2004 ha assunto l'incarico di Consigliere Marketing presso la Direzione Regionale di Milano, occupandosi della comunicazione locale per circa 60 concessionari. Successivamente, presso la Direzione Regionale di Bologna, ha rivestito la posizione di Capo Area Commerciale prima in Toscana e poi in Emilia dal 2006 al 2008. Dal 2009, presso la stessa Direzione, è diventato Responsabile Commerciale e Marketing, coordinando l'attività dei capi area commerciali. Da fine 2009 si aggiunge alla Direzione Vendite alle Aziende come Responsabile del Servizio Flotte, che ha la responsabilità delle vendite B2B e dei Veicoli Commerciali attraverso la Rete.

“Quello degli allestiti è un settore per noi molto importante - conferma il dottor Bottari - Nel 2010 siamo stati molto soddisfatti delle performance di tutti i nostri prodotti, in particolare del Boxer, che opera in un segmento dove i veicoli allestiti hanno una forte presenza. Siamo dunque in grado di proporre alla clientela adeguate soluzioni di mobilità in base alle esigenze del singolo utilizzatore, grazie agli accordi stipulati con importanti allestitori che operano sul mercato italiano e alla presenza di veicoli allestiti all'interno dei concessionari, dove i professionisti possono venire e toccare con mano i mezzi che mettiamo loro a disposizione”.

Com'è strutturata la Rete commerciale dedicata al mondo dei veicoli commerciali?

“Attualmente possiamo contare su 160 concessionari con 190 punti vendita che trattano veicoli commerciali e sono distribuiti in modo capillare su tutto il territorio nazionale. All'interno della Rete ci sono però 60 dealer Peugeot Professional: si tratta di operatori ancora più strutturati, con una chiara vocazione al veicolo commerciale e una specializzazione nelle vendite B2B. Costituiscono il 33 per cento della Rete e mettono a segno almeno il 60 per cento dei volumi di vendita del marchio”.

Quali sono i requisiti necessari per entrare a far parte di Peugeot Professional?

“Sono diversi e tutti di fondamentale importanza per fare bene questo lavoro. I nostri partner devono innanzitutto avere la massima disponibilità in termini di prodotto, compresi veicoli commerciali da dimostrazione e veicoli allestiti; devono inoltre essere validi interlocutori per le aziende e per questo continuiamo a investire risorse e impegno nella formazione professionale a 360 gradi: sul prodotto, gli allestimenti, l'usato, la fiscalità auto, i prodotti finanziari offerti, i contratti di servizio”.

Cosa proponete al cliente professionale?

“Possiamo contare su un'offerta completa in termini di prodotto, con una gamma ampia e articolata in termini di modelli, versioni e allestimenti, dai modelli Mix per trasporto merci e persone alla famiglia XAD, a partire dalla 107 di prossima introduzione, dal piccolo Bipper, ai consolidati Partner ed Expert fino al grande Boxer. Per quanto riguarda le soluzioni finanziarie, la finanziaria del Gruppo, Banque PSA, offre soluzioni altamente personalizzate e tagliate su misura in base alle singole esigenze del singolo professionista che vuole acquistare uno dei nostri prodotti oppure è interessato al leasing o al noleg-



Maurizio Bottari, Responsabile Flotte di Peugeot Italia all'interno della Direzione Vendite alle Aziende

gio a lungo termine. Ci sono poi i contratti di servizio, che garantiscono fino a cinque anni di mobilità senza imprevisti, con assistenza e manutenzione ordinaria e straordinaria, garanzia, possibilità di usufruire di diversi servizi, come il veicolo sostitutivo. La collaborazione con gli allestitori e la vicinanza territoriale

assicurata al cliente dai punti vendita e assistenza ci consente di poter garantire tutta l'assistenza necessaria anche per quanto riguarda i veicoli allestiti. Inoltre, se tra i clienti ci sono grandi aziende con un consistente parco mezzi la Rete Peugeot è in grado di offrire particolari soluzioni vantaggiose per l'assistenza su

tutto il territorio nazionale”.

Quanto incide tutto questo sull'andamento delle vendite?

“Sempre di più. Basti pensare che attualmente un veicolo su tre è venduto con l'offerta finanziaria e un contratto di servizio. Ciò dimostra la validità delle soluzioni proposte e il grado di apprezzamento da parte della nostra clientela. Le offerte di servizi in fase di acquisto e post-vendita garantiscono un elevato tasso di fidelizzazione, perché al cliente viene garantita tutta la tranquillità necessaria a svolgere in modo continuativo il suo lavoro e a farlo sentire soddisfatto”.

Quali le prospettive per il 2011?

“Prevediamo un mercato generale in leggero aumento e per Peugeot un ulteriore consolidamento della sua leadership. Per ottenere questo stiamo lavorando su diverse direttrici, a cominciare dagli sforzi per rendere ancora più appetibile il ventaglio di soluzioni proposte alla clientela, sia in termini di prodotto che di servizi. Intendiamo poi rinnovare e migliorare la formazione del personale della nostra Rete, perché è attraverso i concessionari che entriamo in contatto con il cliente e facciamo tutto quello che è possibile per soddisfare ogni sua esigenza”.



Trasformato dalla ditta Olmedo, uno dei numerosi allestitori che collaborano con Fiat Group Automobiles nel settore delle attrezzature speciali per la mobilità assistita, il Doblò Tetto Alto è dotato di una pedana mobile che consente il sollevamento di una carrozzina. Si tratta di una soluzione semplice da installare e che si integra perfettamente nell'abitacolo senza compromettere ergonomia, abitabilità, comfort e sicurezza della vettura.

FIAT PROFESSIONAL / UN DOBLÒ AUTONOMY CONSEGNATO A "CASA VITA AI BAMBINI" DI TORINO

Un bel regalo ai più piccoli

Marco Chincì

TORINO - Impegno Fiat per i bambini. Paolo Gagliardo, Direttore Marketing Fiat Automobiles, ha consegnato a Ernesto Olivero, fondatore del Sermig (Servizio Missionario Giovani), un Doblò Tetto Alto allestito secondo i principi del Programma Autonomy, l'iniziativa con cui Fiat opera dal 1995 per realizzare servizi e mezzi di trasporto individuali e collettivi destinati a chi ha ridotte capacità motorie, per favorire l'avvicinamento dei diversamente abili all'automobile. La cerimonia si è svolta presso l'Arsenale della Pace di Torino, l'antica fabbrica di armi in disuso che dal 1983 è la sede del Sermig. Il Doblò è ora a disposizione dei piccoli ospiti della "Casa Vita ai Bambini", il servizio che all'interno dell'Arsenale della Pace viene offerto a bambini affetti da gravi patologie, soprattutto oncologiche, in cura all'Ospedale Infantile Regina Margherita di Torino e spesso in attesa di trapianto.

CONCRETO SOSTEGNO

Aperta nel 2006, "Casa Vita ai Bambini" ospita dieci nuclei famigliari per volta. Questa accoglienza è realizzata dal Sermig in collaborazione con il Servizio Sociale Ospedaliero, con l'Associazione Lifeline (fondata nel Regno Unito) e la Fundación para el Trasplante de Médula Osea (Venezuela). A oggi sono stati accolti 40 nuclei, da 2 a 7 persone per famiglia, per un totale di oltre 100 persone ospitate, di 12 nazionalità diverse: Kirgyzstan, Kazakistan, Venezuela, Georgia,

Romania, Libano, Italia, Marocco, Giordania, Albania, Nigeria e Ucraina. Durante la permanenza di uno e più anni a Torino, le famiglie sono coinvolte nelle attività dell'Arsenale della Pace. Anche i bambini e i ragazzi malati, quando non ospedalizzati, partecipano alle proposte che l'Arsenale della Pace rivolge ai giovani: musica, formazione alla mondialità, lavoro manuale. A tutti è insegnata la lingua italiana e quando è possibile i minori frequentano la scuola.

All'iniziativa di concreta solidarietà hanno partecipato con grande entusiasmo i dipendenti di Fiat Group Automobiles che hanno raccolto fondi durante le festività natalizie. Il risultato è che oggi il Doblò Tetto Alto Autonomy è pronto per essere utilizzato negli spostamenti ospedalieri e nei viaggi di servizio dei bambini, oltre che per le gite

che di tanto in tanto si organizzano tutti insieme.

"Sono davvero felice - ha dichiarato Paolo Gagliardo - di testimoniare l'impegno speciale di Fiat, attraverso il programma 'Autonomy', a sviluppare automobili per tutte le esigenze di mobilità e, soprattutto, riportare la sensibilità di tutti i dipendenti della Fiat che con le loro donazioni individuali hanno reso possibile questo bel regalo".

PRATICHE SOLUZIONI

Trasformato dalla ditta Olmedo, uno dei numerosi allestitori che collaborano con Fiat Group Automobiles nel settore delle attrezzature speciali per la mobilità assistita, il Doblò Tetto Alto è dotato di una pedana mobile che consente il sollevamento di una carrozzina. Si tratta di una so-

luzione semplice da installare e che si integra perfettamente nell'abitacolo senza compromettere ergonomia, abitabilità, comfort e sicurezza della vettura. Del resto, tutti i dispositivi speciali, che possono essere montati su qualunque modello di Fiat, Alfa Romeo e Lancia, si affiancano ai comandi di serie consentendo così la guida anche a persone senza difficoltà motorie.

"Tra le mura dell'Arsenale - ha spiegato Ernesto Olivero - offriamo servizi molto diversificati tra loro: dalla formazione dei giovani all'accoglienza dei senza casa italiani e stranieri o di mamme con bimbi, dall'allestimento di spedizioni umanitarie all'estero al servizio medico, fino a questa risposta legata alla salute dei bambini e al sostegno alle loro famiglie. È stata una precisa scelta quella di realizzare un villaggio con risposte ai tanti bisogni dei

giovani e della gente, risposte concrete per restituire la speranza alle persone. Quando varcano il portone dell'Arsenale nessuno si sente un 'caso' o parte di una categoria; ognuno è semplicemente una persona. Gli ospiti di 'Casa Vita ai Bambini' hanno la loro abitazione e molti volontari si occupano di loro e dei loro problemi, ma sono qui in mezzo a noi come nostri amici. Averli qui è una lezione di amore per la vita e di coraggio nell'affrontarla".

Per la gamma Doblò questa nuova iniziativa è l'ennesima dimostrazione delle qualità intrinseche di un modello che nella versione Cargo è stato insignito del prestigioso "International Van of the Year 2011". Il Nuovo Doblò Cargo è il primo veicolo nel segmento degli small-van dotato di volumetria e portata tipici dei segmenti superiori, pur essendo compatto nelle dimensioni esterne e particolarmente attento alla riduzione dei consumi e al rispetto per l'ambiente. Grazie a queste caratteristiche, il nuovo modello di Fiat Professional si afferma come il primo e unico veicolo della sua categoria che abbandona definitivamente il concetto di "car derived". Fin dalla fase di progettazione è stato ideato per essere un veicolo commerciale a tutti gli effetti, non una semplice "furgonetta" ma un vero proprio LCV con possibilità di adattarsi a molteplici missioni di lavoro e tipologie di allestimenti, grazie a 10 tipi di body e oltre 500 versioni ottenibili incrociando le diverse tipologie di scocca, di porte laterali e posteriori e motorizzazioni.

Queste ultime sono ben cinque: un 1.4 benzina da 95

cv, un 1.4 Turbo metano-benzina da 120 cv e i turbodiesel 1.3 Multijet da 90 cv di seconda generazione, 1.6 Multijet da 90 cv con cambio MTA, 1.6 Multijet da 105 cv e 2.0 Multijet da 135 cv. Tutti omologati Euro 5, con Start&Stop di serie e filtro antiparticolato sui diesel, i propulsori si contraddistinguono per piacere di guida, prestazioni, silenziosità, bassi costi operativi (consumi e manutenzione) oltre che affidabilità e rispetto dell'ambiente.

SPAZIO PER TUTTI

In configurazione vettura, Nuovo Doblò fa dello spazio il suo punto di forza. Un ambiente da condividere con la famiglia e con gli amici, tutto da vivere per chi viaggia e ama stare in compagnia o per chi sceglie Doblò come partner del tempo libero o del lavoro. Un veicolo progettato per rispondere alle esigenze di funzionalità e comfort, con la possibilità di ospitare fino a sette persone. Un vero e proprio "family space" che può contare su contenuti di sicurezza, economia e rispetto dell'ambiente al top della sua categoria.

Doblò è dotato dell'innovativa sospensione posteriore Bi-Link proposta con differenti tarature dei suoi componenti in funzione delle varianti di gamma. La tenuta di strada è assicurata anche dall'adozione dei più avanzati dispositivi elettronici per il controllo della stabilità quali ABS con correttore elettronico della frenata EBD ed ESP completo del sistema Hill-Holder che assiste il guidatore nelle partenze in salita ed è di serie sull'intera gamma.



Paolo Gagliardo, Direttore Marketing Fiat Automobiles, ed Ernesto Olivero, fondatore del Sermig davanti al Doblò Autonomy. In alto, la consegna delle chiavi del mezzo.

QUEST'ANNO SIAMO DIVENTATI VAN OF THE YEAR **500** VOLTE.



Nuovo Doblò Cargo in 500 versioni. Perfetto per qualunque lavoro, ma non per un lavoro qualunque.

- Disponibile in 500 versioni: anche pianalato e Maxi passo lungo
- Doblò Maxi: vano di carico lungo oltre 3 m con sedile passeggero abbattuto
- Fino a 4,6 m³ di volume e 1 tonnellata di portata



Lubrificanti originali



www.fiatprofessional.it



PROFESSIONAL

RENAULT ITALIA / CORSI DI AGGIORNAMENTO PER VENDITORI SUI VEICOLI ALLESTITI

Le nuove strade aperte dal Master

Chi rappresenta Renault sul territorio, e quindi i venditori delle varie concessionarie, devono essere ben informati sulle potenzialità della gamma Renault. Ed è proprio su questa che vengono focalizzati i corsi di formazione dedicati ai veicoli allestiti con particolare attenzione ai punti di forza della trazione posteriore (così come della trazione anteriore), spiegando anche come approcciare il cliente e come scoprire quale sia il veicolo più adatto alla sua professione.

Mauro Zola

ROMA - L'arrivo nelle concessionarie del nuovo Renault Master, in particolare delle versioni a trazione posteriore, con ruote singole o gemellate sul secondo asse, ha aperto tutta una serie di nuove possibilità per i concessionari della Losanga che fanno parte della rete Pro Plus, specializzata proprio nei rapporti con la clientela professionale. Questo soprattutto in relazione ai veicoli allestiti, che in Italia vengono realizzati in massima parte su furgoni a trazione posteriore, come conferma il programma dei corsi di aggiornamento per venditori che il costruttore francese ha dedicato proprio al Master. E a cui abbiamo avuto la possibilità di assistere, nella sede della Business Academy Renault, che si trova nella Capitale, in uno dei tanti edifici che fanno parte dei nuovi mercati generali.

Nel corso della lezioni, seguite attentamente da venditori arrivati da tutta Italia, dopo un'introduzione sul mercato in generale, che nel 2010 ha visto 180.008 immatricolazioni, e in cui Renault è riuscita a conquistare una quota del 6,4 per cento, è stata focalizzata l'attenzione soprattutto sulle caratteristiche dei veicoli allestiti, spiegando prima di tutto le tipologie più gettonate in Italia. Tra queste con il 41 per cento spiccano i cassoni fissi, al cui numero vanno aggiunte le strutture poi sormontate da centine. Buona è anche la quota dei ri-



Il nuovo Master apre larghi spazi di mercato per i dealer italiani del costruttore transalpino.

baltabili (22 per cento), mentre il resto del mercato appare piuttosto polverizzato. Seguono infatti, nell'ordine, gli autocaravan con il 19 per cento, gli isotermini con il 10 per cento, i minibus e scuolabus, le ambulanze, i gran volume e i mezzi per usi speciali che conquistano un 2 per cento a testa.

Si tratta di un mercato di grandi numeri, in cui Renault fino a oggi non ha potuto esprimere in pieno il suo potenziale.

Nel 2009, secondo i dati Unrae, a fronte di 4.800 mezzi venduti, circa 1.800 sono stati effettivamente trasformati. Questo, come è stato spiegato, per la predilezione che viene accordata in questo comparto alle trazioni posteriori. Nonostante l'influsso sul mercato del costruttore nazionale, che dispone soltanto di una trazione anteriore, il 66,1 per cento degli autotelai venduti è a trazione posteriore, mentre per i veicoli non allestiti la per-



centuale si ferma al 40 per cento. Il nuovo Master con la sua doppia possibilità apre larghi spazi di mercato per i dealer del costruttore transalpino, che possono oggi intervenire su di una fascia di prodotto che comprende il 42 per cento dei mezzi totali venduti, e in cui i vertici della Casa prevedono che già quest'anno si possa conquistare una quota dell'1,1 per cento.

Naturalmente per fare questo è necessario che anche chi rappresenta Renault sul territorio, e quindi i venditori delle varie concessionarie, siano ben informati sulle potenzialità della gamma Renault. Ed è proprio su questa che si è focalizzato gran parte del corso, in cui sono stati esaminati nel dettaglio i punti di forza della trazione posteriore (così come della trazione anteriore), ma soprattutto è stato spiegato come approcciare il cliente e con poche domande come scoprire quale sia il veicolo più adatto alla sua professione.

INTERVISTE

PORTANOVA: "LA BUSINESS ACADEMY GARANZIA PER DEALER E ALLESTITORI"

ROMA - L'arrivo in listino del nuovo Master ha spinto Renault a moltiplicare i suoi sforzi nel segmento dei veicoli da lavoro, soprattutto in quello relativo agli allestimenti.

"Abbiamo strutturato un catalogo di allestimenti che comprende una quarantina di tipologie - spiega Giovanni Portanova, responsabile LCV per Renault Italia - che possono essere direttamente ordinate in concessionaria. In più al servizio dei dealer disponiamo nella nostra sede Pro Plus di Roma di circa 250 veicoli commerciali, la metà dei quali allestita, che possono essere inviati in tutta Italia a rotazione presso i nostri concessionari, dando naturalmente la precedenza ai centri Pro Plus. Un aiuto importante per far toccare con mano il livello dei nostri allestiti. A questo si aggiunge un numero verde a cui si possono rivolgere i vari dealer per ottenere informazioni dettagliate sui singoli allestimenti".

Come dialogate invece con i vari allestitori?

"Tutte le informazioni relative ai nostri modelli sono disponibili sulla nostra rete intranet. In particolare abbiamo creato una sezione dedicata proprio agli allestitori, in cui possono trovare le specifiche tecniche e quant'altro possa essere loro utile".

Come funziona la formazione?

"La Business Academy, che ha sede a Roma,



prevede per tutti i commerciali che lavorano nei dealer Renault 13 giorni di formazione specializzata, da effettuarsi nell'arco di 8/12 mesi. Il tutto suddiviso in tre step: i primi tre moduli, che sono rivolti a tutti, puntano soprattutto sui temi della fiscalità e del noleggio, e sono particolarmente utili a chi vende essenzialmente a privati. Il secondo step è invece diretto a chi vuole diventare un vero consulente aziendale e prevede anche temi come la prospezione delle aziende della zona in cui opera la concessionaria. Il terzo livello è riservato agli specialisti del noleggio e comprende anche informazioni molto dettagliate riguardo agli allestimenti".

COLICINO: "I CENTRI PRO PLUS EFFICACE ARMA IN PIÙ"

ROMA - All'attività per i veicoli commerciali legata ai clienti privati si affianca quella riservata alle grandi flotte. Ne parliamo con Aniello Colicino, fleet sales director di Renault Italia.

"Sì, per le grandi flotte, uno dei nostri punti di forza è rappresentato dal fatto che, a differenza di gran parte dei concorrenti, disponiamo già di motorizzazioni Euro 5, che per gli allestiti contano soprattutto per i camper, settore da cui eravamo rimasti un po' fuori ma che vogliamo recuperare".

In particolare, come è accolto il veicolo allestito dalle flotte?

"Al momento abbiamo venduto un numero limitato di veicoli allestiti fino ai 35 q. In compenso da quest'anno abbiamo varato una gamma di vetture Eco Business, con un equipaggiamento di base completo ma essenziale, partendo già da una base piuttosto ricca. Più importante ancora è però la coerenza strategica di garantire una riduzione della produzione di CO2. I risultati sono stati ottimi, ad esempio con la famiglia della Megane, in particolare nel settore del noleggio. Nei veicoli commerciali questo tipo di vendita funziona soprattutto per il trasporto persone, meno per i furgoni classici o gli allestiti".

Avete in mente qualche iniziativa per incentivare questo segmento?

"Già ora i nostri dealer possono disporre di

veicoli sostitutivi di varie tipologie, in più le officine dei centri Pro Plus lavorano anche di sabato. Si tratta di aggiunte importanti per la clientela professionale".



Come è strutturata la vostra rete Pro Plus?

"I nostri centri business sono attualmente trenta in Italia, ma entro l'anno diventeranno 42. È un numero che ci soddisfa, sarebbe infatti inutile ampliare il discorso a tutta la rete, creare un centro Pro Plus richiede investimenti che devono essere giustificati dalla zona in cui opera, che deve garantire certi volumi. Gran parte dei centri Pro Plus oggi è posizionata nel nord del Paese, ma stiamo lavorando per uniformarne la diffusione. Già possiamo contare su due centri in Sicilia e altrettanti in Puglia".

Cosa chiedete a un dealer per diventare Pro Plus?

"Per entrare nel novero dei centri business sono richiesti standard ben precisi, ad esempio l'officina deve disporre di un ponte da 7 t, ci devono poi essere dei venditori dedicati e una disponibilità continua dell'intera gamma commerciale".



Sarà commercializzato in autunno a partire da 21.200 euro il Kangoo Express Maxi Z.E. che si aggiunge al fratello Kangoo Express Z.E. e completa la gamma di veicoli elettrici Renault. La furgonetta è disponibile in versione 2 posti, con volume utile massimo di 4,6 metri cubi, e combi 5 posti.



RENAULT / KANGOO EXPRESS Z.E. ANCHE IN VERSIONE LUNGA ELETTRICITÀ AL MAXI!

Giancarlo Toscano

ROMA - La famiglia Z.E. Renault si allarga. In tutti i sensi. Oltre al Kangoo Express Zero Emissioni, dal prossimo autunno sarà commercializzato anche il fratello maggiore, il Kangoo Express Maxi. La versione lunga del Kangoo Express Z.E. verrà proposta a partire da 21.200 euro più Iva, incentivi fiscali esclusi. La maxi furgonetta elettrica, presentata in anteprima mondiale all'ultimo Salone di Ginevra, sarà disponibile in versione 2 posti e combi 5 posti. La versione 2 posti beneficia di un volume utile massimo di 4,6 metri cubi.

Nel 2008, Renault ha lanciato la sua offensiva elettrica, con l'annuncio dello sviluppo di una gamma completa di quattro veicoli Z.E.: Kangoo Express, sul mercato dal 2011, la berlina Fluence (inizio 2012), la piccola Twizy (inizio 2012) e la berlina Zoe (metà 2012). Ancor prima della commercializzazione del primo di questi, il Kangoo Express, prevista per l'autunno 2011, la Casa francese ne svela già una nuova versione. Perciò, entro la fine dell'anno in corso, Renault proporrà, nel segmento delle furgonette, non uno ma due veicoli elettrici, per permettere agli operatori professionali di scegliere il veicolo a emissioni zero più adatto alle

loro esigenze.

Con un passo prolungato di 40 cm, Kangoo Express Maxi Z.E. propone una lunghezza totale di 4,60 metri. La versione dedicata al trasporto merci dispone di 2 posti anteriori separati dalla zona di carico con una paratia in opzione. In questa configurazione, Kangoo Express Maxi Z.E. propone capacità di carico ottimali, inedite sul segmento delle furgonette elettriche: il volume utile massimo di 4,6 metri cubi è pari a 1,1 metri cubi supplementari rispetto a Kangoo Express Z.E.; la lunghezza di carico utile arriva fino a 2,90 metri; l'altezza è di 1,82 metri e consente l'accesso ai parcheggi sotterranei. Non va dimenticato che gli equipaggiamenti professionali e le opzioni di Kangoo Express Maxi proposti sulla versione termica saranno disponibili anche su Kangoo Express Maxi Z.E..

CINQUE PERSONE A BORDO

Nella versione combi, Kangoo Express Maxi Z.E. è dotato di panchetta posteriore 2/3-1/3 che consente di trasportare fino a 5 persone. Modulabile, la furgonetta può essere allestita in quattro configurazioni diverse, secondo il numero di persone da trasportare. La panchetta posteriore, in particolare, può rientrare nel pianale, formando

una superficie piatta e liberando circa 3,4 metri cubi di volume di carico. È chiaro dunque che con queste caratteristiche Kangoo Express Maxi Z.E. sarà in grado di sedurre gli operatori professionali, che, oltre ad esigere il massimo in termini di versatilità per compiere al meglio la loro missione, sono anche sensibili al rispetto ambientale: flotte aziendali, artigiani, collettività o associazioni interessate a un volume di carico massimo o a un veicolo per il trasporto passeggeri, nell'ambito di una mobilità eco-sostenibile.

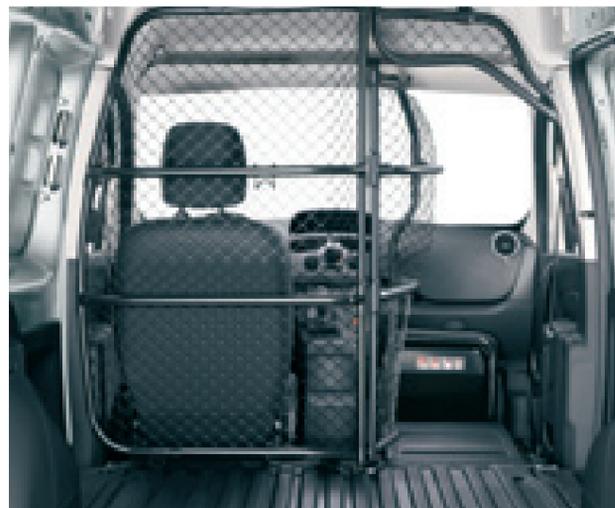
Kangoo Express Maxi Z.E. riprende il design generale, per interni ed esterni, della versione termica e sarà proposto in 9 colorazioni differenti, con la possibilità supplementare, per i clienti, di ordinarla nelle tinte corrispondenti all'identità visuale della loro azienda. La produzione del veicolo è ubicata nello stabilimento MCA (Maubeuge Carrosserie Automobile), in Francia, sulle stesse linee dedicate all'insieme della gamma Kangoo, a garanzia di un elevato livello di qualità e di grande rapidità d'industrializzazione.

Kangoo Express Maxi Z.E. esprime la sua identità al 100 per cento elettrica mediante i badge cromati Z.E. applicati posteriormente e sulle fiancate, l'assenza di marmitta di scarico

(quando manca la caldaia addizionale, disponibile in opzione) e la presenza di uno sportello, ricavato nella parte anteriore, da cui si esegue la ricarica del veicolo, in un tempo compreso tra 6 e 8 ore, su una presa a domicilio o in spazi pubblici. Sotto il cofano, è installato un motore da 44 kW, che equivale a una potenza di 60 cavalli, alimentata da una batteria agli ioni di litio con capacità energetica di 22 kWh, disposta sotto il pianale. L'autonomia del veicolo, di 170 km in ciclo misto, può va-

riare in funzione delle condizioni di utilizzo: tipo di guida, temperatura, topografia o velocità.

Per gestire al meglio tale autonomia, il quadro strumenti è stato rivisitato e comprende una nuova interfaccia che informa il conducente del livello di carica e dell'autonomia chilometrica residua. Inoltre, sono stati sviluppati sistemi di eco-guida e di pre-riscaldamento, quest'ultimo da effettuare durante i tempi di ricarica. Per rassicurare ulteriormente i clienti e consentire



La versione del Kangoo Express Maxi Z.E. dedicato al trasporto merci dispone di due posti anteriori separati dalla zona di carico con una paratia in opzione.

loro di viaggiare con la massima tranquillità, Renault commercializzerà servizi on line destinati ai conducenti (Pack Connected) ma anche ai gestori di flotte (Fleet Asset Management) che miglioreranno ulteriormente l'autonomia del veicolo.

Oltre alla soddisfazione di disporre di una mobilità a zero emissioni per ciò che riguarda CO2 o particolato, viaggiare a bordo di Kangoo Express Maxi Z.E. significa anche scoprire un inedito piacere di guida. Con una coppia di 226 Nm, disponibile fin dall'avviamento, forti riprese e accelerazioni ai bassi regimi, l'assenza di rumorosità e di passaggio di rapporti, il veicolo Renault garantisce un elevato livello di performance e di comfort di guida.

ECOLOGIA ED ECONOMIA

Per Renault il successo del veicolo elettrico dipende dalla capacità di sviluppare veicoli accessibili a tutti. Per sedurre i clienti, ecologia ed economia devono quindi avanzare di pari passo. Con Kangoo Express Maxi Z.E., il costruttore d'oltralpe riesce a far coincidere volume massimo, zero emissioni e prezzo minimo. Dal prezzo unico di 21.200 euro + Iva della versione 2 posti si arriva ai 22mila euro + Iva della versione combi 5 posti. In Francia, per esempio, la furgonetta potrà essere proposta a un prezzo equivalente a quello di un Kangoo Express Maxi diesel, grazie all'eco-incentivo di 5euro che determina il prezzo finale di 16.200 o 17mila euro + Iva, a seconda del modello. Per quanto riguarda l'Italia, Renault non ha al momento nessuna definitiva informazione in merito a possibili incentivi da parte dell'autorità pubblica.

In linea con l'insieme della gamma elettrica, Renault gestisce separatamente la proprietà del veicolo da quella delle batterie, per garantire un funzionamento ottimale di queste ultime, durante tutta la vita del veicolo elettrico. I clienti acquisteranno o noleggeranno i veicoli commerciali, sottoscrivendo contestualmente un abbonamento per la batteria, a partire da 72 euro + Iva mensili. L'abbonamento, della durata di 48 mesi, equivale a una percorrenza di 15mila km annui; per chilometraggio superiore, l'abbonamento è fissato a 79 euro + Iva al mese.

Il costo di utilizzo - che comprende il canone di noleggio batteria, la ricarica di elettricità (in media 1,5 euro per un pieno) e la manutenzione - sarà simile a quello di un veicolo termico equivalente per un chilometraggio inferiore a 15mila km all'anno, competitivo al di sopra di tale percorrenza annuale.

OPEL/VAUXHALL-RENAULT / Annunciati i siti produttivi della prossima generazione dei due veicoli commerciali

QUI NASCERANNO I NUOVI VIVARO E TRAFIC

RÜSSELSHEIM/BOULOGNE-BILLANCOURT - È deciso. Opel/Vauxhall e Renault hanno ufficialmente annunciato quali saranno gli stabilimenti produttivi all'interno dei quali nascerà la prossima generazione dei due furgoni Opel Vivaro e Renault Trafic. La produzione dovrebbe iniziare tra due anni, nel 2013. Vivaro sarà prodotto a Luton, in Gran Bretagna. La fabbrica inglese continuerà dunque a giocare un ruolo importante nell'ambito del sistema produttivo di Opel e della sua marca britannica sorella Vauxhall. Opel e Vauxhall commercializzano veicoli in più di 40 paesi. Il gruppo utilizza 11 siti di produzione di veicoli, di parti meccaniche e di componenti e 3 centri di sviluppo in 6 Paesi. Nel 2010, Opel ha venduto oltre 1,1 milioni di automobili in Europa, realizzando una

quota di mercato del 6,2 per cento.

La nuova generazione del Trafic uscirà invece dalle catene di montaggio del sito francese di Sandouville, insieme alla prossima versione H2 del modello Vivaro di Opel. La produzione di questo nuovo furgone a Sandouville dovrebbe raggiungere le 100mila unità annuali, nel momento in cui tutte le versioni saranno state lanciate.

Il nuovo annuncio fa seguito al comunicato congiunto pubblicato da Opel/Vauxhall e Renault nel settembre 2010, in cui veniva reso noto che i due gruppi avevano deciso di comune accordo di proseguire la loro fruttuosa cooperazione nel segmento dei veicoli commerciali. Una cooperazione ormai storica, che risale al 1996,

quando i due importanti costruttori europei annunciarono il lancio della prima generazione di Opel Movano e Renault Master, due veicoli che continuano a essere protagonisti indiscussi del mercato internazionale dei veicoli commerciali.

Renault è da tredici anni leader del mercato dei veicoli commerciali in Europa. La Losanga ha aumentato la sua quota di mercato dal 14,8 per cento del 2009 al 15,9 per cento del 2010. Una crescita principalmente dovuta al lancio di Nuovo Master, Nuovo Trafic e Kangoo Express Maxi. Lo scorso anno, Trafic ha realizzato le sue migliori vendite dal lancio, con il 16,4 per cento di quota di mercato. La gamma dei veicoli commerciali Renault offre ormai volumi di carico che vanno dai 2 ai 22 metri cubi.

Massimiliano Campanella

VERONA - Chi pensa che i cinesi non abbiano da dire la loro anche nel segmento delle macchine movimento terra, da cantiere e per l'edilizia ha di che ricredersi. La verità è che i cinesi sono tra noi anche su questo mercato, nel quale Gonow Europe propone innanzitutto il pickup GA200, vera icona della Casa, che sta già riscuotendo successo grazie a indiscussi punti di forza che ben si possono condensare in uno slogan: prezzo imbattibile senza rinunciare a comfort e prestazioni.

La proposta Gonow Europe è passata per il Samoter, Salone strategico per il costruttore cinese, che dimostra così la sua intenzione di passare all'attacco del segmento, di volersi rivolgere agli operatori del settore edile e cantieristico per proporre l'utilizzo dei suoi pick up e fuoristrada. Ha dunque inizio per Gonow Europe una nuova politica commerciale indirizzata anche al mondo delle flotte aziendali. Un'aggressione al più vasto segmento dei veicoli commerciali al quale il costruttore cinese si presenta con lo slogan che gli sta già dando successo a livello globale nel settore delle auto: proporre al gestore di flotte un veicolo dal prezzo d'acquisto vantaggioso ma nel contempo dal grande contenuto di prodotto. Ciò che consente, con un investimento molto conveniente rispetto al prezzo di un veicolo analogo di fascia premium, di raddoppiare il valore della flotta.

A Verona era esposto il GA200 in versione Ecomode con doppia alimentazione benzina/GPL, serbatoio da 90 litri (70 utili), in colore grigio scuro metallizzato e interni in total black. Ma la gamma che Gonow Europe propone è composta di due veicoli: oltre al pickup doppia cabina GA200 c'è anche il fuoristrada GX6, entrambi con trazione 4x4 inseribile e motore Mitsubishi 2.0 litri a benzina da 124 Cv a benzina o in doppia alimentazione Ecomode con GPL.

UN PICK UP VIGOROSO

Il pick up GA200 doppia cabina a cinque posti è un autocarro (omologazione N1) particolarmente adatto per l'utilizzo professionale. I pick up Gonow sono proposti di serie con la doppia trazione, inseribile a due o quattro ruote motrici. Il motore è il 4G63 da 2.0 litri a benzina della Mitsubishi, che può essere equipaggiato a richiesta con la doppia alimentazione Ecomode a GPL di Gonow Europe (optional proposto a 1.200 euro) sviluppata in collaborazione con Imega, azienda italiana leader nel settore delle trasformazioni verso i carburanti alternativi. La lunghezza del GA200 è di 5,1 m, la larghezza di 1,71 m, misure che lo rendono un mezzo particolarmente adatto al lavoro. Il quattro cilindri in linea Mitsubishi dona al GA200 robustezza e vigore, grazie ai 124 cv espressi a 6.000 giri/min e alla coppia di 165 Nm disponibile già a 4.500 giri/min. Notevole l'autonomia, grazie al serbatoio del carburante da 57 litri che può essere abbinato, in configurazione Ecomode, a un'ulteriore disponibilità di 70 litri utili per il GPL. La sicurezza attiva è garantita dalla presenza dei dispositivi ABS ed EBD che lavorano insieme ai quattro freni a disco presenti di serie.

L'abitacolo del GA200, come quello del fuoristrada GX6, è capace di accogliere comodamente cinque persone. Adotta sedili an-



GONOW EUROPE / IL MARCHIO ASIATICO IMPEGNATO NELL'ATTACCO AL MONDO DELLE FLOTTE AZIENDALI

Dalla Cina con furore

Ha inizio una nuova politica commerciale per Gonow che si rivolge agli utilizzatori di macchine movimento terra, da cantiere e per l'edilizia proponendo veicoli a un prezzo d'acquisto vantaggioso e dal grande contenuto di prodotto. L'investimento conveniente nel segmento dei veicoli da lavoro ha due nomi: pick-up GA200 e fuoristrada GX6.



Chi è Gonow Europe, distributore dei prodotti di Zhejiang Gonow Auto

IN VIA DI DEFINIZIONE ACCORDO CON FIAT

VERONA - Gonow Europe è il distributore per il mercato europeo dei prodotti di Zhejiang Gonow Auto, azienda cinese fondata nel 2003 con sede a Taizhou, nella provincia dello Zhejiang. L'accordo tra Zhejiang Gonow Auto e Gonow Europe è stato firmato nel settembre 2008. Gonow Europe è quindi da quel momento l'unico mandatario per il mercato europeo per i modelli attuali e futuri della gamma.

La fabbrica di Gonow Auto occupa, sin dalla fondazione, un'area di 270mila mq. Negli anni successivi è stata aggiunta una seconda area industriale dell'ampiezza di 100mila mq capace di sostenere la produzione minima di 200mila veicoli annui. Zhejiang Gonow Auto nell'aprile 2010 ha siglato un accordo per entrare a far parte della GAC (Guangzhou Automobile Group), azienda controllata dallo stato cinese. GAC è il sesto gruppo automobilistico della Cina e vanta collaborazioni industriali con i maggiori colossi dell'auto, come Toyota e Honda, per le quali produce alcuni modelli, mentre è in via di definizione un accordo

con Fiat Auto. Gonow Auto è stata scelta dalla GAC per espandere la presenza nelle regioni nord-orientali della Cina e consolidare il business nel segmento dei minivan. L'accordo tra GAC e Gonow Auto prevede una divisione delle quote societarie per il 51 per cento alla GAC.

Gonow Europe si occupa per conto di Gonow Auto della commercializzazione dei prodotti della Casa cinese nei Paesi dell'Unione con il compito di definire la gamma specifica per il mercato continentale, disegnando le strategie di marketing per i nuovi modelli che sono costruiti espressamente su specifiche di Gonow Europe. Gonow Europe ha inoltre l'obiettivo della definizione dei concessionari sul territorio nazionale ed europeo, gestendo anche l'immagine della marca, il post vendita, la garanzia e tutte le attività dedicate alla vendita e assistenza. A oggi sono presenti sul territorio italiano oltre 30 punti vendita e, oltre alle officine delle concessionarie, anche 2.500 punti assistenza della rete FAC Italia Group.

teriori e posteriori in ecopelle coerenti con la versione berlina, lasciando separato il vano di carico, dotato di serie di copri vasca in materiale plastico (l'hard top è disponibile in opzione). Il cassone posteriore è capace di trasportare materiali fino a 750 kg. Per il GA200 è disponibile di serie la radio con lettore dvd, bluetooth per il comando senza fili dei dispositivi cellulari e schermo touchscreen integrato nel cruscotto, l'aria condizionata, il servosterzo e una lista di accessori disponibile così come per il fuoristrada GX6. Il GA200 è proposto in Europa in sei colori: dark grey, blue, red, white, pearl black e silver gray a partire da 12.740 euro.

FUORISTRADA DI CLASSE

Il Gonow GX6 è un fuoristrada di classe superiore, anch'esso con omologazione N1, con trazione integrale inseribile dall'interno. La parte motoristica è affidata al collaudato motore Mitsubishi 2 litri, a benzina, che risponde alle normative antinquinamento Euro 4. Le dimensioni generose del GX6, lungo 4,970 m, lo rendono particolarmente accogliente e comodo per cinque persone e i loro bagagli. Il motore, dalle indiscusse doti di robustezza e affidabilità, sviluppa 93 Kw/124 cv ed è predisposto per la stessa alimentazione Ecomode bifuel a GPL disponibile per il GA200. Notevole l'autonomia, grazie al serbatoio da 57 litri che può essere abbinato, in configurazione Ecomode, a un'ulteriore disponibilità di 40 litri utili per il GPL.

Il lato off road del GX6 è soddisfatto dalla trazione integrale inseribile dall'interno e dal blocco del differenziale anteriore. A supportare il veicolo in condizione di fuoristrada, inoltre, pensano le sospensioni anteriori indipendenti con barre di torsione e il ponte posteriore con balestre e ammortizzatori idraulici. Quanto alla sicurezza attiva, l'impianto frenante è il medesimo del GA200.

Ricca la dotazione di serie come l'allestimento di bordo. Unici accessori a richiesta la vernice metallizzata, la radio con touchscreen che incorpora il navigatore satellitare, il sintonizzatore per trasformare la radio in TV (ricevitore di segnale digitale terrestre) e la retrocamera. All'interno, i passeggeri vengono accolti in un abitacolo curato, dove possono prendere posto cinque persone. I sedili sono tutti in ecopelle, le sedute sono ampie e comode, con il divano posteriore abbattibile. Due sono le armonie di colore che possono essere scelte senza variazione di prezzo: la prima prevede il top del cruscotto di colore nero con sedili, pannellature e cielo di colore grigio, la seconda è dominata dal colore nero.

La plancia e il cruscotto sono sviluppati per rendere agevole ogni tipo di regolazione da parte del guidatore e del passeggero anteriore. La posizione centrale della radio dotata di grande display da sette pollici è funzionale anche per i passeggeri posteriori che possono godere, già con la radio di serie, dotata di lettore dvd integrato (con ingresso per mp3) o con l'optional del ricevitore TV digitale terrestre, di un diverso tipo d'intrattenimento a bordo. Di serie anche il bluetooth integrato con la radio per la connessione vivavoce dei dispositivi cellulari. Il GX6 è proposto in Europa in sei colori (dark grey, blue, g-red, white, pearl black e silver grey) a partire da 14.450 euro.

Sul lavoro la fiducia ha il peso maggiore.



Il mio Van. Il nuovo Vito.

Nuovo Vito. L'affidabilità di cui vantarsi.

Consumi ridotti e più rispetto per l'ambiente grazie alle nuove motorizzazioni diesel CDI Euro 5 da 4 e 6 cilindri, al nuovo cambio meccanico ECO Gear e alla disponibilità del Pacchetto BlueEFFICIENCY. Motori da 70 kW (95CV) a 165 kW (224CV).

P.T.T. da 2800 a 3200 kg secondo le versioni e volume di carico da 5,2 a 7,4 mc.

www.mercedes-benz.it/van - 800 11 22 77

BLUE EFFICIENCY

125!anni di innovazione



Mercedes-Benz

ON THE ROAD

MERCEDES-BENZ VITO 116 KOMBI 8 POSTI

Lino Sinari

MILANO - Dopo un primo assaggio nel corso della presentazione ufficiale, eravamo francamente ansiosi di poter testare le qualità della nuova serie del Vito di Mercedes-Benz in una prova vera e propria, quindi con la possibilità di macinare chilometri ed esperienze. E in effetti il furgone, per l'occasione nella sua versione passo lungo per il trasporto persone, non ha tradito l'attesa, confermando tutto quel che di buono ci aspettavamo e anche qualcosa in più.

VOLUMI BEN DISTRIBUITI

Partendo dalla linea, rinnovata con gusto e senza stravolgere quello che era un modello di successo, anche sui 5 metri di questo modello le linee restano eleganti e i volumi ben distribuiti. Stessa cosa per gli interni, che anche quando si parla di tessuti propongono soluzioni di alto livello e un comfort superiore a



La carta d'identità



Nome - Vito 116 Kombi 8 posti

Cognome - Mercedes-Benz

Configurazione - Vetrato trasporto persone.

Motore - OM 651 DE22LA Carburante: gasolio. Cilindri: 4 in linea. Alimentazione: iniezione diretta Common rail con iniettori elettroidraulici, turbocompressore a geometria variabile. Distribuzione: 4 valvole per cilindro, doppio albero a camme in testa con cinghia dentata. Livello ecologico; Euro 5. Cilindrata: 2.143 cc. Potenza max CE: 120 kW/163 cv a 3.800 giri/min. Coppia max CE: 360 Nm a 2.400 giri/min.

Cambio - Manuale a 6 marce.

Pneumatici - 195/65 R16.

Sospensioni - Anteriori a ruote indipendenti con bracci oscillanti triangolari, ammortizzatori e molle elicoidali (avantreno Mc Pherson) e barra stabilizzatrice. Posteriori a ruote indipendenti con sospensioni in acciaio, ammortizzatori e molle elicoidali miniblock oppure, a richiesta, sospensioni pneumatiche e barra stabilizzatrice.

Freni - A disco, anteriori autoventilati, ABS, Adaptive ESP, ASR, BAS, EBV.

Dimensioni - Passo 3.200 mm, lunghezza 5.008 mm, larghezza 1.901 mm, altezza 1.875 mm.

Dimensione bagagliaio - Lunghezza 720 mm, larghezza 1.396 mm, altezza 1.240 mm.

Pesi - PTT 3.050 kg, peso a vuoto 2.093 kg, portata 957 kg.

Serbatoio carburante - 75 litri.

PERSONALITÀ



Dettagli ergonomici per un comfort di guida in stile automobilistico che nulla ha da invidiare al gemello Viano: gli interni del Mercedes-Benz Vito 116 Kombi 8 posti sono ben curati e impreziositi anche da elementi distintivi in termini di tessuti e rifiniture.

I concorrenti



Citroën Jumpy Atlante

Motore: 4 cilindri in linea, 1.997 cc, potenza 120 kW/163 cv a 3.750 giri/min, coppia 340 Nm a 2.000 giri/min.



Nissan Primastar Combi 9 posti

Motore: 4 cilindri in linea, 2.464 cc, potenza 107 kW/150 cv a 3.500 giri/min, coppia 320 Nm a 1.500 giri/min.



Renault Traffic Passenger

Motore: 4 cilindri in linea, 2.464 cc, potenza 107 kW/150 cv a 3.500 giri/min, coppia 320 Nm a 1.500 giri/min.



Ford Tourneo

Motore: 4 cilindri in linea, 2.198 cc, potenza 103 kW/140 cv a 3.500 giri/min, coppia 350 Nm a 1.800 giri/min.



Opel Vivaro Combi 9 posti

Motore: 4 cilindri in linea, 2.464 cc, potenza 107 kW/150 cv a 3.500 giri/min, coppia 320 Nm a 1.500 giri/min.



Volkswagen Transporter Combi

Motore: 2.0 BiTDI - 4 cilindri in linea, 1.968 cc, potenza 132 kW/180 cv a 4.000 giri/min, coppia 400 Nm da 1.500 a 2.000 giri/min.

quello di molte autovetture, in pratica senza nulla invidiare al Viano, che del Vito è il gemello lussuoso.

CAMBIO OTTIMIZZATO

Le cose migliori però arrivano, come spesso accade per il costruttore tedesco, dalla meccanica, a partire dal cam-

bio a sei marce ECO Gear, ottimizzato per garantire consumi contenuti e che quindi presenta una prima molto corta e una sesta piuttosto lunga, in modo da viaggiare sempre a bassi regimi. Una soluzione che si sposa alla perfezione con il 4 cilindri che equipaggia gran parte dei Vito, in questo caso nella sua versione più potente, con 163 cv. Per rino-

vare questo Euro 5 Mercedes-Benz ha scelto una strada difficile, ricorrendo a particolari molto sofisticati, come i controalberi di equilibratura Lanchester, azionati in senso contrario da ruote dentate cilindriche, il che garantisce una perfetta equilibratura del propulsore a ogni regime di giri, con la riduzione ai minimi termini delle vibrazioni. Risultato a

cui contribuiscono anche l'albero motore fucinato, a cinque supporti, e il comando posteriore dell'albero a camme, che aiutano anche a migliorare la silenziosità all'interno e all'esterno.

La stessa cura è stata messa nel riprogettare alcuni componenti secondari, come la pompa dell'olio, la pompa del liquido di raffreddamento e

l'alternatore. Questi funzionano ora soltanto quando serve, contribuendo ad abbassare consumi ed emissioni. Così come fa l'architettura stessa del propulsore a corda lunga, con i due alberi a camme in testa e 16 valvole di aspirazione e scarico.

L'iniezione è naturalmente Common Rail, e dispone di elettrovalvole particolarmente

no sfiorato i risultati forniti dal costruttore, cioè i 7,4 litri/100 km. Anche per il benefico influsso di accessori come lo Start&Stop.

Trattandosi di una versione trasporto passeggeri dobbiamo fare particolare attenzione al comfort, che è ottimo, merito in buona parte delle nuove sospensioni sull'asse anteriore, che se pure ripropongono uno

ANCOR PIÙ ACCENTUATA



resistenti all'usura e iniettori a sette fori, capaci di un massimo di cinque iniezioni, a una pressione massima di 1.800 bar per ogni ciclo di combustione. La sovralimentazione poggia su di un turbocompressore a geometria variabile, che ha un'ottima resa anche ai bassi regimi ed è in grado di rispondere con sollecitudine ai comandi dell'acceleratore. Mettete tutto insieme e otterrete una ottima coppia già a un regime di giri molto basso, e che mantiene la sua efficacia in un ampio arco di utilizzo, il che si sente soprattutto in fase di ripresa che è davvero eccellente. Basta lavorare sull'acceleratore e il cambio lo si può quasi dimenticare. Il che si sente sui consumi, che nel nostro caso han-

schema, ruote indipendenti e montanti telescopici, uguale al passato, possono disporre di un'impostazione completamente rivista.

COMFORT DI CLASSE SUPERIORE

Stesso discorso per l'asse posteriore, per cui restano le ruote indipendenti su bracci obliqui, ma su supporti nuovi, inoltre; l'asse posteriore è configurato in base ai singoli modelli con soluzioni specifiche per le versioni Kombi. Ultime note per l'impianto frenante, che poggia su dischi di grandi dimensioni, abbinati all'eccellente Adaptive ESP, finalmente di serie, che comprende ABS, l'antislittamento ASR e il Brake Assist.



Gli otto passeggeri che viaggiano a bordo del Vito 116 Kombi possono beneficiare di un'ottimale distribuzione dei volumi che assicura la giusta disponibilità di spazio anche per quanto riguarda i bagagli.

MERCEDES-BENZ VANS / TERRENI DIFFICILI SOTTO CONTROLLO CON VITO E SPRINTER 4x4

Lavoro duro con i van della Stella

Pietro Vinci

ROMA - Mercedes-Benz guarda al mercato dei vans con sempre maggiore interesse. Non solo per l'importante ruolo che riveste nel settore a livello mondiale e in particolare europeo ma anche perché le attuali tendenze dell'economia globale, che ancora risente della crisi internazionale, non consentono alcuna distrazione e anzi richiedono una maggiore concentrazione per affrontare le nuove sfide di un mondo in continuo cambiamento. La Casa tedesca ha approfittato del Samoter 2011 per presentare le novità e le caratteristiche della sua gamma vans, a cominciare dal Vito Euro 5 in versione 4x4, uno degli highlights del Salone movimento terra. Il Vito a trazione integrale permanente soddisfa con stile tutti i requisiti richiesti a un veicolo commerciale compatto nell'uso cantieristico. Il veicolo, grazie alla trazione integrale e alla ripartizione variabile della forza motrice tramite il sistema 4ETS, è protagonista nella classe di peso totale a terra fino a tre tonnellate.

Il nuovo supporto a tre punti del differenziale anteriore e un maggiore volume dell'olio riducono le vibrazioni e l'usura della trazione integrale. Inoltre, la dentatura obliqua del differenziale migliora la silenziosità di marcia. Il Vito 4x4 è disponibile in abbinamento ai due pro-



Al Samoter di Verona, Mercedes-Benz ha esposto per la prima volta il nuovo Vito Euro 5 a trazione integrale permanente che soddisfa tutti i requisiti richiesti a un veicolo commerciale compatto nell'uso cantieristico. In primo piano anche lo Sprinter 4x4 con trazione integrale inseribile, progettato per affrontare le situazioni più impegnative, di fronte alle quali un commerciale tradizionale avrebbe delle difficoltà.



pulsori diesel quattro cilindri più potenti della gamma e al cambio automatico: le due versioni sono Vito 113 CDI da 100 kW/136 cv e 116 CDI da 120 kW/163 cv.

LA RISPOSTA IDEALE

In generale, l'alloggiamento dei propulsori in senso longitudinale e la trazione posteriore garantiscono a Vito una buona trazione in quasi tutte le condizioni di carico e una migliore sicurezza passiva nella zona frontale. Se si hanno specifiche esigenze di aderenza al fondo stradale, come nelle situazioni di utilizzo in cava o cantiere, la risposta ideale è quella fornita dal sistema di trazione integrale 4x4, che ripartisce la coppia tra avantreno e retrotreno nel rapporto 35:65. La trazione integrale funziona grazie al sistema di trazione elettronico 4ETS: se su fondo scivoloso una o più ruote perdono aderenza, il sistema frena automaticamente le

ruote che slittano con brevi impulsi, aumentando in proporzione la coppia motrice sulle ruote con maggiore aderenza.

Anche sulle versioni 4x4 Vito mantiene inalterata la dotazione di sicurezza. L'interazione di numerosi dispositivi di sicurezza attivi e passivi assicura un elevato livello di protezione dei passeggeri. Adaptive ESP con ABS, EBV, ASR e BAS, freni a disco su tutte le ruote, cinture di sicurezza a tre punti, luci di marcia diurne automatiche e fendinebbia integrati, airbag anteriore lato guida e passeggero, luci di stop adattive, fari attivi bixeno con funzione

di assistenza alla svolta e luci diurne a Led integrati sono solo alcuni degli equipaggiamenti disponibili.

La famiglia Vito identifica un veicolo resistente e affidabile che affronta ogni giorno i compiti più impegnativi e nella versione Facelift migliora ulteriormente le sue apprezzate caratteristiche: consumi più contenuti, maggiore eco-compatibilità, funzionalità e dinamica di marcia ottimizzate, grazie a nuovi motori e nuovi cambi. L'assetto, completamente riprogettato, è studiato per le esigenze di ciascun modello. In tutte le versioni della gamma è stato

migliorato comfort ed ergonomia della postazione di lavoro del conducente e, nel caso del Vito Kombi, anche il vano passeggeri.

Tutti i motori soddisfano la normativa Euro 5 e hanno consumi nettamente inferiori che determinano una diminuzione delle emissioni di CO2 fino al 15 per cento. A richiesta su Vito Furgone e Mixto e di serie per Kombi Crew e Shuttle, BlueEFFICIENCY è un pacchetto che comprende diverse soluzioni che contribuiscono sinergicamente alla riduzione di consumi ed emissioni. I nuovi quattro cilindri erogano 70 kW/95 cv su Vito 110 CDI, 100 kW/136 cv su Vito 113 CDI e 120 kW/163 cv su Vito 116 CDI. L'aumento di potenza della motorizzazione da 100 kW/136 cv è del 17 per cento, pari a 15 kW/20 cv in più.

SILENZIOSITÀ DI MARCIA

Grazie ai nuovi controalberi di equilibratura, i propulsori del Vito sono caratterizzati da una notevole silenziosità di marcia. Tutti i diesel sono dotati di catalizzatore ossidante, filtro antiparticolato e sistema di ricircolo dei gas di scarico raffreddato. In più, grazie all'ottimizzazione della spaziatura dei rapporti, il nuovo cambio manuale a sei marce ECO Gear contribuisce all'ottimale resa prestazionale e all'efficienza generale in termini di contenimento di consumi ed emissioni. Il nuovo Vito si avvale di un assetto riconfigurato ex novo e ben armonizzato. Sia l'asse anteriore che quello posteriore hanno ormai in comune con i modelli precedenti solo la struttura di base. Vito costituisce oggi, nella sua categoria, un nuovo punto di riferimento in fatto di resistenza alle sollecitazioni, stabilità, comfort e sicurezza di marcia. Per quanto riguarda gli interni, gli elementi chiave sono i comandi sempre più facili, il maggiore comfort e un'atmosfera ancora più esclusiva. La configurazione standard dell'intera gamma è stata arricchita con il climatizzatore anteriore TEMPMATIC (a richiesta solo sulle versioni 110 CDI e Kombi Crew).

Accanto a Vito 4x4, anche Sprinter 4x4 costituisce una proposta estremamente valida. Il veicolo è disponibile con un peso totale a terra da 3,5 a 5 tonnellate e nella stessa varietà di versioni del 4x2: Furgone, Kombi e Autotelaio.

Sprinter 4x4 con trazione integrale inseribile è stato progettato per affrontare le situazioni più impegnative, di fronte alle quali un veicolo commerciale tradizionale avrebbe delle difficoltà. Nella modalità di marcia normale, Sprinter 4x4 è spinto dalle sole ruote posteriori. Per inserire, in caso di necessità, la trazione anteriore è sufficiente premere un tasto, anche con il veicolo in movimento e fino a una velocità di circa 10 km/h. Le funzioni del sistema di controllo della stabilità di marcia Adaptive ESP dell'ABS e dell'ASR rimangono sempre totalmente disponibili. Con la trazione 4x4 inserita, il sistema diventa Adaptive 4ESP/4ETS, modalità nella quale l'elettronica reagisce in

Vario veicolo ideale per il cava-cantiere con pesi totali a terra da 6 a 8,2 tonnellate

LE PRODEZZE DEL FURGONE GRANVOLUME

ROMA - Modello classico tra i furgoni granvolume, Vario è parte integrante della proposta Mercedes-Benz per il cava-cantiere. Il veicolo, disponibile con pesi totali a terra da 6 a 8,2 tonnellate, è equipaggiato con motori Euro 5 dotati di tecnologia diesel BlueTEC.

Il quattro cilindri da 4.2 litri è disponibile in tre gamme di potenza che spaziano da 95 kW/129 cv di potenza e 490 Nm di coppia fino a 130 kW/177 cv e 675 Nm. Tutti le versioni del Vario sono dotate di serie di un cambio manuale a sei marce, ma chi desidera maggiore comfort può scegliere la trasmissione automatica a cinque rapporti con convertitore di coppia.

Il sistema di trattamento dei gas di scarico SCR (Selective Catalytic Reduction) permette la necessaria riduzione delle emissioni ottimizzando, al tempo stesso, le prestazioni del motore in termini di erogazione della potenza e di consumo del carburante.

Robusto, dotato di elevata capacità di carico e portata utile, Vario è proposto in tre misure di passo e numerose versioni: furgone, autotelaio cabinato e con cabina doppia. Il vano di carico del furgone ha una capacità massima di ben 17,4 metri cubi e carico utile che supera i 3.700 kg.



maniera ancora più rapida e "sensibile", assicurando sicurezza e trazione in qualsiasi situazione di aderenza. Nella modalità di marcia a trazione integrale, come sul Vito 4x4, la coppia motrice è suddivisa dal ripartitore di coppia per il 35 per cento sull'asse anteriore e per il 65 per cento su quello posteriore, a tutto vantaggio della dinamica di marcia e con il veicolo che risulta estremamente agile anche alle andature più elevate. Il ripartitore di coppia centrale provvede a distribuire coppia e potenza tra i due assi e garantisce la possibilità di guidare Sprinter 4x4 con estrema flessibilità su ogni terreno.

ADATTO A SVARIATI SETTORI

Sprinter 4x4 può dunque essere impiegato con successo nei più svariati settori: edilizia, manutenzione di giardini e paesaggi come veicolo a cassone aperto, trasporto merci come furgono.

Oltre a una maggiore trazione ciò consente l'avanzamento lento e preciso del veicolo nei passaggi più difficili.

I regimi di rotazione di tutte le ruote vengono costantemente monitorati ed eventualmente regolati secondo necessità dal sistema elettronico di controllo della trazione 4ETS, che provvede a inviare impulsi frenanti calibrati, aumentando la forza motrice trasmessa alle ruote con più aderenza. 4ETS rende superfluo l'uso di bloccaggi del differenziale longitudinali e trasversali con un conseguente risparmio di peso. Il sistema si attiva automaticamente non richiedendo alcun intervento da parte del guidatore. In frenata o in curva, il 4ETS interagisce con l'Adaptive ESP: se una ruota tende a bloccarsi o il veicolo rischia di sbandare, l'Adaptive ESP frena una o più ruote selettivamente per stabilizzare il veicolo, adeguando se necessario anche la coppia del motore. Con questi accorgimen-



Start/Stop. Fra i nuovi diesel protagonista assoluto è senza dubbio il quattro cilindri CDI con tre livelli di potenza: 70 kW/95 cv, 95 kW/129 cv e 120 kW/163 cv. L'unità da 2,15 litri di cilindrata con coppie da 250 Nm, 305 Nm e 360 Nm presenta una notevole forza di trazione. Un aspetto non trascurabile è l'elevata coppia, disponibile già a 1.400 giri/min sul motore più piccolo o addirittura a 1.200 giri/min per i più potenti. L'Efficiency Package comprende anche gruppi secondari adattati alle diverse esigenze d'impiego, una novità nel settore dei veicoli commerciali. La pompa dell'olio ad azionamento elettrico regola la portata in modo autonomo e adattivo, gli iniettori dell'olio si regolano in funzione delle necessità per il raffreddamento dei pistoni e l'alternatore funziona solo in caso di necessità. A differenza dei gruppi tradizionali, questi gruppi secondari consumano energia solo in caso di effettivo utilizzo.

Anche Viano 4Matic Euro 5 adotta il sistema di trazione integrale ottimizzato

A PROPRIO AGIO SULLE STRADE DIFFICILI

ROMA - All'interno della gamma Mercedes-Benz Vans anche il Viano 4Matic Euro 5 affronta con sicurezza ogni terreno e ogni situazione. Come il nuovo Vito 4x4, Viano è dotato di un sistema di trazione integrale permanente ottimizzato e della ripartizione variabile della forza tramite il sistema 4ETS. Viano 4Matic è il veicolo ideale per chi desidera l'eleganza e il comfort propri di una vettura Mercedes-Benz e necessita, allo stesso tempo, di una trasmissione particolarmente efficiente della forza motrice. Tra le principali novità che caratterizzano il veicolo c'è un nuovo supporto del differenziale anteriore e un maggiore volume dell'olio che concorrono, insieme, a ridurre l'usura della trazione integrale. La dentatura obliqua del differenziale, inoltre, migliora la silenziosità di marcia. La trazione integrale 4Matic è disponibile sulle versioni Viano CDI 2.0 e CDI 2.2 con cambio automatico.

La nuova trazione integrale migliora ulteriormente l'elevato livello di sicurezza tipico di ogni veicolo della Stella: la guida e il comfort di Viano 4Matic si avvicinano quindi agli standard delle vetture Mercedes-Benz. Il sistema Adaptive ESP e la trazione integrale sono stati ben integrati e garantiscono la giusta stabilità di marcia in ogni situazione: in fase di spunto, in accelerazione e in curva, su ghiaccio, neve e foggiate, con fondo stradale sconnesso o bagnato. Il sistema 4Matic trasmette la forza motrice contemporaneamente a tutte e quattro le ruote e la trasferisce all'asse anteriore e posteriore nel rapporto 35:65. Una caratteristica del sistema è la mancanza dei tradizionali bloccaggi meccanici del differenziale, sostituiti dal sistema della trazione integrale completamente elettronico 4ETS. L'intervento automatico dei freni con il sistema 4ETS può simulare l'effetto fino a tre bloccaggi del differenziale. Il sistema 4Matic risulta ancora più efficace perché il 4ETS è integrato nell'ESP di serie ed è adattato alle esigenze specifiche della trazione integrale. Grazie a sensori supplementari l'ESP rileva il numero di giri delle ruote, l'angolo di sterzata, la rotazione del veicolo sul proprio asse verticale e l'accelerazione trasversale. Elaborando i dati raccolti viene individuato istantaneamente il comportamento di marcia e attuate le eventuali "correzioni" agendo sul sistema frenante e sulla coppia motrice.

La configurazione interna standard delle versioni Trend e Ambiente è stata arricchita per renderle più vicine alle esigenze dei clienti sia privati che professionali. I nuovi rivestimenti per le versioni Trend, Ambiente, Fun e Marco Polo migliorano l'estetica oltre ad aumentare comfort e funzionalità.

Tutti i motori soddisfano la normativa Euro 5, con consumi ridotti ed emissioni di CO2 inferiori fino al 15 per cento, a seconda della motorizzazione. Questi risultati sono stati possibili, oltre che con l'adozione del nuovo cambio manuale a sei marce ECO Gear, anche grazie alla tecnologia di serie BlueEFFICIENCY con funzione ECO start/stop. I nuovi motori a quattro cilindri con turbina a geometria variabile erogano una potenza di 100 kW/136 cv sul Viano 2.0 CDI e di 120 kW/163 cv su Viano 2.2 CDI. La gamma dispone anche della motorizzazione 3.0 CDI V6 che garantisce comfort di marcia, potenza e capacità di ripresa. Con i suoi 165 kW/224 cv, Viano 3.0 CDI vanta consumi ridotti rispetto alla precedente versione e un più elevato livello di potenza ed eco-compatibilità. Infine, il Viano 3.5 con motore V6 a benzina da 190 kW/258 cv: prestazioni e comfort ancora più elevate.



Il Vito 4x4 amplia il raggio d'azione di un veicolo già apprezzato per la sua resistenza e l'affidabilità nei compiti più impegnativi.

ne, officina mobile, servizio navetta per alberghi sulle strade di montagna nel periodo invernale. La trazione integrale inseribile, che permette consumi ridotti rispetto a un sistema permanente, è disponibile in abbinamento con due potenti e parsimoniosi diesel CDI quattro cilindri e un V6 CDI. Il riduttore al cambio disponibile a richiesta migliora la possibilità di impiego del veicolo su terreni particolarmente impegnativi. Attraverso una marcia intermedia nel ripartitore di coppia, il rapporto di trasmissione dal motore alle ruote si riduce di circa il 40 per cento, aumentando di conseguenza la coppia applicata.

ti, è possibile mantenere il veicolo nella giusta traiettoria di marcia e ridurre eventualmente gli spazi di frenata.

Anche per la gamma Sprinter, la tecnologia BlueEFFICIENCY di Mercedes-Benz indica l'insieme delle tecnologie innovative volte a ottenere la massima efficienza dei veicoli e l'ottimizzazione di consumi ed emissioni. Sprinter, nel rispetto della "filosofia" BlueEFFICIENCY, è disponibile a richiesta con Efficiency Package, un pacchetto caratterizzato dall'azione combinata del motore quattro cilindri di nuova generazione, del nuovo cambio ECO Gear e della funzione ECO

Il marchio di Stoccarda nel competitivo mercato mondiale ed europeo dei vans

BILANCIO PIÙ CHE POSITIVO PER MERCEDES-BENZ

Roma - Nel 2010, Mercedes-Benz Vans ha consuntivato vendite per 224.224 unità in tutto il mondo, con un aumento del 35 per cento rispetto al 2009, anno che si era chiuso con un totale di 165.576 unità vendute, in diminuzione del 42 per cento rispetto alle 287.198 del 2008. Nel suo complesso, il mercato vans mondiale ha aumentato del 15 per cento le vendite, passando dalle 1.075.323 unità del 2009 alle 1.241.410 del 2010. Di segno opposto invece il passaggio dal 2008 al 2009: -25 per cento di immatricolazioni, da 1.425.855 a 1.075.323. Il consistente incremento delle vendite nel 2010 ha dunque consentito alla Stella di riavvicinarsi al dato relativo al 2008, grazie all'aumento delle vendite in Europa Occidentale, Stati Uniti e Cina. "Nella fascia comparativa del Vito, Viano e Sprinter siamo il marchio più richiesto in Europa - ha dichiarato Andreas Schmid, Direttore Generale Veicoli Industriali e Commerciali di Mercedes-Benz Italia - Siamo in questo momento alla nostra massima capacità produttiva in tutti gli impianti!"

In Europa, nel triennio 2008-2010 le immatricolazioni di vans hanno avuto un andamento altalenante, con un forte calo nel passaggio dal 2008 al 2009 (-34 per cento da 1.136.615 a 750.874 unità) e una ripresa dell'8 per cento dal 2009 al 2010 (da 750.874 a 811.632 unità). Mercedes-Benz ha registrato lo scorso anno

158.831 immatricolazioni, in aumento del 22 per cento rispetto alle 129.916 del 2009, anno che aveva consuntivato un calo del 41 per cento rispetto alle 218.899 unità del 2008. Negli Stati Uniti e in Canada, il 2010 ha registrato un totale immatricolato di 190.268 unità, il 19 per cento in più rispetto alle 159.857 unità del 2009, anno che aveva segnato una diminuzione del 37 per cento rispetto alle 254.402 unità consegnate nel 2008. In questi due mercati, Mercedes-Benz ha aumentato le vendite del 521 per cento, passando dalle 1.974 unità del 2009 alle 12.264 del 2010. Annus horribilis della crisi economica internazionale, il 2009 si era chiuso con un -90 per cento di immatricolato rispetto alle 19.785 unità del 2008.

Dal Nord al Sud America, dove la tendenza non cambia con l'evidente crisi dei mercati nel 2009 e primi segnali di ripresa nel 2010: le immatricolazioni complessive del segmento vans, diminuite del 10 per cento dalle 34.838 unità del 2008 alle 31.199 del 2009, sono tornate a salire del 43 per cento con le 44.551 unità totali dello scorso anno. Mercedes-Benz ha immatricolato nel 2010 un totale di 9.735 vans, il 21 per cento in più rispetto alle 8.042 del 2009, quando il consuntivo annuale registrava un -18 per cento rispetto alle 9.825 unità consegnate nel 2008. In Cina, il mercato generale dei vans ha registrato lo scorso anno 194.959 immatricola-

zioni, il 46 per cento in più delle 133.393 del 2009. Mercedes-Benz ha chiuso positivamente il 2010 con il nuovo traguardo di 10.711 immatricolazioni. In Oceania, le consegne della Stella sono state 32.683 nel 2010, il 27 per cento in più delle 25.644 del 2009 che aveva chiuso con il -34 per cento rispetto al 2008 (38.689 unità).

"Per il 2011 - ha detto ancora Andreas Schmid - sono ottimista alla luce dei principali indicatori macroeconomici, quali ad esempio produzione industriale e tasso di disoccupazione. In Europa, vedo qualche rischio maggiore a causa dell'indebitamento di alcuni Paesi, lontano da una soluzione, e dell'aumento dei prezzi del petrolio e dell'energia in seguito alla crisi che vede coinvolti i Paesi dell'Africa del Nord". Secondo Mercedes-Benz, sarà nella seconda metà dell'anno in corso che potrebbe essere interessata dalla fine della crisi economica anche in Italia. "Vedo una crescita del mercato vans del 3 per cento sul 2010 e sono fiducioso - ha ribadito il dottor Schmid - la nuova generazione di Viano e Vito ci sta regalando grande soddisfazione e nel corso dell'anno con la completa disponibilità di prodotto andremo a soddisfare al meglio le richieste del mercato. Inoltre, la gamma Sprinter Euro 5 è un autentico punto di riferimento nel mercato, ben posizionato e indiscusso leader in termini di sicurezza, affidabilità e consumi".

Nils Ricky

VERONA - All'ultima edizione del Salone di Ginevra Volkswagen ha presentato importanti novità per quanto riguarda i suoi veicoli commerciali, dimostrando il continuo processo di miglioramento qualitativo dell'offerta anche in questo specifico ambito di mercato. Al centro dell'attenzione i modelli Multivan, Amarok e Caddy. Il Multivan è ora disponibile anche in versione BlueMotion con consumi nel ciclo combinato di appena 6,4 litri/100 km. Il 2.0 TDI da 114 cv consuma 0,9 litri/100 km di gasolio in meno rispetto al precedente modello da 102 cv; le emissioni di CO2 scendono a 169 g/km, ovvero 24 g/km in meno. È stato possibile raggiungere questi valori grazie agli efficienti motori quattro cilindri common rail con coppia elevata in abbinamento al sistema start/stop, al dispositivo di re-



utilizzo prevalentemente privato e motorhome nell'allestimento Tramper. La gamma si arricchirà di un inedito allestimento di punta Highline che riprende le dotazioni della versione Comfortline distinguendosi nettamente, sia esteriormente che internamente. Highline sarà in grado di soddisfare le richieste di quei clienti che prediligono dotazioni più ricche e complete.

Esternamente, il nuovo allestimento è caratterizzato dalla presenza di mancorrenti sul tetto verniciati in argento, una finitura cromata nella presa d'aria inferiore e cerchi in lega leggera "Zolder". All'interno, Caddy Highline è quella di maggior pregio grazie ai sedili rivestiti, nella parte centrale, in Alcantara, al volante multifunzione, al computer di bordo "Plus", ai profili cromati sui comandi delle luci e degli alzacristalli così come sul pomello della leva del freno a mano e al climatizzatore a regolazione

VOLKSWAGEN VEICOLI COMMERCIALI / NOVITÀ PER I MODELLI MULTIVAN, AMAROK E CADDY

Gamma sempre in movimento

cupero dell'energia in fase di rilascio e di frenata, a pneumatici a bassa resistenza al rotolamento e a speciali misure aerodinamiche. Alla riduzione sul fronte dei consumi del Multivan BlueMotion si contrappone un ricco equipaggiamento di serie, che comprende, tra l'altro, il climatizzatore semiautomatico "Climatic", il regolatore della velocità, i rivestimenti in tessuto specifico e diversi particolari in tinta con la carrozzeria.

In effetti, dal punto di vista estetico, il Multivan BlueMotion si distingue dagli altri modelli della gamma per diversi elementi, come la sua esclusiva verniciatura, declinata nel colore Glacier Blue Metallic e applicata anche sugli specchietti retrovisori esterni e sulle maniglie delle porte. Il veicolo è anche riconoscibile grazie alle scritte BlueMotion sul frontale e sul posteriore nonché per i pneumatici specifici a bassa resistenza al rotolamento.

Non è tutto perché entro la prossima estate, un potente motore a benzina completerà la gamma di motorizzazioni del T5, soprattutto in funzione del mercato internazionale, e sarà disponibile solamente per le versioni "chiuse". Si tratta del

“ Multivan è ora disponibile anche in versione BlueMotion con motore 2.0 TDI da 114 cv che garantisce consumi nel ciclo combinato di appena 6,4 litri/100 km. Entro la prossima estate verrà lanciato il 2.0 TSI turbo da 204 cv per le versioni "chiuse" mentre il pick up Amarok sarà disponibile con hardtop e il Caddy proporrà l'inedito allestimento di punta Highline.

2.0 TSI turbo che eroga 204 cavalli e 350 Nm di coppia massima a 1.500 giri/min. Un propulsore che riunisce tecnologie innovative quali la sovralimentazione con turbocompressore e intercooler, l'iniezione diretta e quattro valvole per cilindro.

CARATTERE SPORTIVO

Un propulsore dal carattere sportivo come dimostrano i dati sulle prestazioni: accelerazione da 0 a 100 km/h in 9,5 secondi e una velocità massima di 200 km/h. Per quanto riguarda i consumi, il 2.0 turbo sorprende ancora: i 9,8 litri/100 km della versione con cambio manuale, se paragonati a quelli del 6 cilindri benzina del modello precedente con cambio automatico di tipo tradizionale, comporta una riduzione del 23 per cento,

a fronte di un aumento della coppia dell'11 per cento. Il 2 litri TSI per il T5 a trazione anteriore è disponibile in abbinamento al cambio manuale a sei rapporti oppure al cambio DSG a sette rapporti. E per la prima volta nel caso di un motore benzina, il 2.0 TSI si può avere con trazione integrale 4Motion e cambio DSG. A Ginevra, Volkswagen ha presentato il nuovo motore sul Multivan Edition 25, dotato tra l'altro dei nuovi fari bixeno con le innovative luci diurne a Led, disponibili a richiesta su Multivan, California, Caravelle e sulle varianti furgonate del Transporter.

Il celebrativo Edition 25 riprende l'attuale Multivan Comfortline, rendendolo ancora più raffinato ed esclusivo. È disponibile unicamente nei colori Bianco Candy, Rosso Salsa e Argento Riflesso metallizzato e facilmente riconoscibile per

via del tetto verniciato di colore nero opaco e dei cerchi in lega leggera neri da 18". Di serie, insieme al regolatore di

pioggia con attivazione automatica dei tergicristalli.

Il pick up Amarok sarà dalla prossima estate disponibile an-

automatica "Climatronic". Gli airbag per la testa e per il torace per guidatore e passeggero sono parte della dotazione di sicurezza di serie. Il pacchetto invernale, che comprende ugelli lavavetro riscaldati, impianto tergilavafari e sedili riscaldabili, e il sistema di assistenza nelle partenze in salita migliorano la qualità della vita del conducente. Il ParkPilot, grazie ai sensori posteriori, facilita le manovre di parcheggio. A richiesta sono disponibili i se-



In alto, il pick up Volkswagen Amarok che da questa estate sarà disponibile anche con hardtop verniciato in tinta carrozzeria. Sopra, il versatile e funzionale Caddy Maxi Van.



L'elegante e moderno profilo della versione celebrativa Volkswagen Multivan Edition 25.

velocità e allo specchietto retrovisore interno con funzione antiabbagliamento automatica, è presente il sistema di assistenza al cambio di corsia "Side Assist", che individua eventuali veicoli presenti nel cosiddetto angolo cieco. Le luci a Led sugli specchietti retrovisori esterni indicano al guidatore la presenza dei veicoli stessi attraverso segnali luminosi. Un telaio sportivo e le barre antirullo rinforzate rendono il Multivan Edition 25 ancora più agile su strada. Inoltre, l'offerta in termini di comfort e sicurezza è ancora più ampia. Di serie sono previsti fendinebbia con funzione luci di svolta, le già citate luci diurne, l'indicatore di pressione dei pneumatici e il sensore

che con hardtop verniciato in tinta con la carrozzeria e fissato per mezzo di sei "ganci" ai bordi del vano di carico laterale. Questa copertura realizzata in materiale plastico rinforzato con fibra di vetro si adatta al profilo del veicolo ed è dotata di una terza luce di stop integrata nello spoiler sul tetto.

LA GAMMA SI ARRICCHISCE

Estate di novità anche per il rinnovato Caddy, lanciato sul mercato lo scorso anno e protagonista di un'offerta articolata grazie alla versatilità di utilizzo: furgone per consegne urbane nella classica versione veicolo commerciale, van compatto trasporto passeggeri per

dili rivestiti in pelle. Caddy Highline sostituisce il Comfortline Edition ed è disponibile sia a passo corto che a passo lungo come Caddy Maxi. Cinque le motorizzazioni: turbodiesel 2.0 TDI da 102, 110 e 140 cv, benzina 1.2 TSI da 105 cv ed EcoFuel a gas metano. Caddy top di gamma è anche proposto in versione BlueMotion, per la massima economia dei consumi e il TDI 110 cv è ordinabile solo in versione 4Motion. A Ginevra, Volkswagen ha presentato il Caddy Highline in un inedita combinazione di motore, trazione e cambio ovvero turbodiesel 2.0 TDI 140 cv con trazione integrale 4Motion e cambio DSG.

VOLKSWAGEN / UN PROTOTIPO CON LE CARATTERISTICHE DELLA PROSSIMA GENERAZIONE DEL BULLI

Giancarlo Toscano

VERONA - I tedeschi lo chiamano Bulli, gli americani Microbus, si guida in tutto il mondo ed è una leggenda automobilistica. È il mitico Volkswagen Bulli, il padre di tutti van, che ha debuttato nel 1950 con un design straordinariamente semplice e un'innata vocazione alla libertà e al movimento. La denominazione interna che Volkswagen utilizzò allora per identificare il nuovo veicolo era T1, Transporter 1. All'ultimo Salone di Ginevra, Volkswagen ha presentato il prototipo per una nuova generazione del Bulli. Anche se al momento non ne è stata pianificata la produzione, il concept potrebbe in futuro diventare un modello di serie, proposto a un prezzo più accessibile rispetto a quanto preventivato relativamente al prototipo Microbus del 2001.

Dieci anni fa, infatti, l'idea di realizzare un nuovo Bulli aveva portato alla nascita del Microbus ma, come spesso accade, prima di poter dare vita a qualcosa di effettivamente nuovo e originale, alcune idee devono maturare. Ora per Volkswagen potrebbe essere giunto il momento di concretizzare questo ambizioso progetto, grazie anche al sostegno delle necessarie tecnologie eco-compatibili. Il nuovo Bulli è un van compatto a sei posti dotato di sistema di trazione elettrica e sistema d'infotainment via iPad. La compattezza è uno degli elementi chiave per comprendere appieno le generali potenzialità del prototipo Bulli: oltre a Caddy, Touran, Sharan e al suo fratello maggiore, il Multivan, il nuovo concept sembra avere tutti i numeri per creare la nuova quinta serie di van Volkswagen.

DENTRO LA
CATEGORIA ZEV

Grazie all'adozione di un sistema di trazione elettrica di ultima generazione, il Bulli rientra tra i cosiddetti "Zero-Emission-Vehicles", cioè i veicoli a emissioni zero. Il motore elettrico eroga 85 kW di potenza e ben 270 Nm di coppia massima disponibili fin dall'avviamento, come è tipico dei sistemi di propulsione elettrica. Il motore, silenziosissimo, è alimentato da una batteria agli ioni di litio da massimo 40 kWh che, con un ottimale connubio di coppia e potenza, regala fino a 300 km di autonomia: un valore record per un'auto elettrica. In meno di un'ora è possibile ricaricare il Bulli presso una delle "colonine di ricarica" appositamente ideate per veicoli elettrici. La batteria, che pesa complessivamente 1.450 kg, è nascosta nel pianale a sandwich.

Il van tedesco passa da 0 a 100 km/h in 11,5 secondi raggiungendo la velocità massima, limitata elettronicamente, di 140 km/h. Autonomia e prestazioni di marcia fanno del Bulli un veicolo ideale per diverse mission: dalle brevi percorrenze alla soddisfazione delle esigenze professionali della maggior parte dei trasportatori, senza dimenticare le credenziali come compagno di attività nel tempo libero.

Volkswagen propone anche motorizzazioni benzina e diesel a iniezione diretta, a elevata efficienza. I motori 1.0 e 1.4 si rivelano nel contempo straordi-

IL PADRE DI TUTTI I VAN

Anche se al momento Volkswagen non ne ha pianificato la produzione, il concept Bulli presentato all'ultimo Salone di Ginevra potrebbe in futuro diventare un modello di serie. Tante le carte vincenti di questo van compatto a sei posti dotato di sistema di trazione elettrica e sistema di infotainment via iPad.



nariamente parchi nei consumi e potenti grazie a un'efficace strategia di downsizing: la giusta occasione per chi ricerca massima autonomia a fronte di spese ridotte per il carburante.

La nuova versione del Bulli è lunga 3,99 metri, larga 1,75 metri e alta 1,70 metri. Il T1 era leggermente più lungo e più alto, anche se più stretto. Con un passo di 2,62 metri, Bulli sfrutta in modo ottimale la lunghezza complessiva. Notevole è inoltre la larghezza della carreggiata in rapporto alla larghezza del veicolo (1,50 metri, sia anteriore che posteriore).

Il Bulli presentato a Ginevra è stato proposto in una variante bicolore bianca e rossa. Sul cofano anteriore è stata mantenuta la classica "V" bianca mentre non rispetta la tradizione la collocazione del motore. Infatti, invece di essere dotato di trazione posteriore con motore boxer, il Bulli dei nostri giorni prevede la trazione anteriore con propulsore elettrico montato davanti all'asse anteriore. Si tratta di un sistema integrato compatto, composto tra l'altro da componenti quali motore elettrico, inverter a modulazione di impulsi ad alta potenza e convertitore DC/DC 12 V per l'alimentazione della rete di bordo.

I sottili proiettori doppi con luci diurne e indicatori di direzione a Led sono disposti a "L rovesciata", con uno sviluppo orizzontale in linea con il nuovo corso del design Volkswagen. Più in basso, disposte anch'esse in orizzontale, le prese d'aria per la ventilazione dell'abitacolo e per il raffreddamento della batteria. A completare la configurazione anteriore ci sono i paraurti integrati nel frontale che ospitano i grandi fendinebbia di forma circolare, un'ulteriore presa d'aria al centro e in basso uno

spoiler nero che si collega senza soluzione di continuità ai listelli sottoporta.

Con le sue linee orizzontali, il nuovo Dna stilistico di Volkswagen si fa notare anche sul posteriore. Osservandolo dal basso in alto, sopra il paraurti

in tinta con la carrozzeria, il portellone si apre sull'intera larghezza del veicolo. I gruppi ottici a Led riprendono volutamente sul portellone un tema caro al prototipo Microbus del 2001: il logo VW in posizione centrale, anche se più piccolo

rispetto a quello sul frontale. Dietro il portellone, sfruttando in questo caso tutti e sei i posti a sedere, si apre il bagagliaio con capacità di 370 litri.

Oltre al tetto panoramico, l'abitacolo presenta anche altre caratteristiche di rilievo. Ri-

prendendo una caratteristica del vecchio T1, anche il nuovo Bulli monta una "panchetta" anteriore, grazie al fondo piatto. Il cuore del sistema di infotainment, alloggiato nella consolle centrale, è un iPad estraibile che funge da touchscreen multifunzione. Parallelemente alle applicazioni iPad internet-based e alla "mediateca", è possibile utilizzare funzioni come il dispositivo vivavoce Bluetooth e il sistema di navigazione. Gli elementi di comando del climatizzatore, nonché l'interruttore per il lampeggio di emergenza posto in posizione centrale, sono integrati direttamente nel supporto iPad.

AUDIO
DA PRIMATO

Davanti al guidatore si trovano tachimetro e display multifunzione a colori, entrambi di forma semicircolare e in grado di dialogare con l'iPad. Tramite i tasti multifunzione sul volante si attivano e quindi si gestiscono sistema di navigazione, telefono, computer di bordo e "mediateca". Inoltre, un sistema audio firmato del leggendario produttore americano di chitarre e amplificatori Fender consente una riproduzione musicale ad alta fedeltà.

Il sedile del passeggero e quello centrale (2/3) del divano anteriore sono completamente abbattibili al pari dell'intero divano posteriore che ospita tre passeggeri. In questo modo, la capacità di carico aumenta fino a 1.600 litri. Sul nuovo Bulli i sedili possono inoltre essere trasformati con pochi gesti in un'ampia superficie su cui sdraiarsi, a riprova del forte legame ideale tra il veicolo e suoi leggendari predecessori. Il van compatto si trasforma in camper compatto, ideale per le gite fuoriporta.

Tradizione e modernità convivono nel nuovo Bulli

Un ponte tra passato e futuro

VERONA - Senza Ben Pon, l'importatore olandese della Volkswagen, probabilmente non sarebbe mai stato realizzato il T1 e, di conseguenza, anche il nuovo prototipo del Bulli non sarebbe mai arrivato a Ginevra. Fu Pon, infatti, che il 23 aprile 1947 disegnò un van sul suo taccuino. L'olandese si era in realtà limitato a tracciare il semplice profilo di un van estremamente compatto, pensando sul passo di un Maggiolino, con motore posteriore. Ecco come nacque il primo van al mondo. Dallo schizzo di Ben Pon partirono i progettisti Volkswagen per creare il van con la caratteristica "V" sul frontale, un'icona nel settore automotive. La con-

cezione del Bulli è volta ora al massimo sfruttamento dello spazio a disposizione, con la caratteristica "V" e il logo VW sul frontale, oltre alle linee pulite a richiamare il modello originario. La configurazione del prototipo rispecchia però nel contempo i dettami del nuovo Dna del design Volkswagen, in un funzionale equilibrio tra tradizione e modernità. Le linee sono state sviluppate dal team guidato dal Responsabile del Design del Gruppo Volkswagen, Walter de Silva, e dal Responsabile del Design della marca Volkswagen, Klaus Bischoff, sulla base degli elementi stilistici adottati per bestseller quali il Maggiolino, la Golf I e il T1





IVECO IRISBUS / SULLA PISTA DI BALOCCO CON IL NUOVO GX 127 TRE PORTE

Urbano dalla grande manovrabilità

Fabio Basilico

BALOCCO - Iveco Irisbus lancia sul mercato italiano il nuovo GX 127 tre porte, autobus urbano lungo 9.495 mm, largo 2.330 mm e alto 3.265 mm. Il passo è di 4.130 mm e i pronunciati sbalzi anteriore e posteriore misurano rispettivamente 2.515 e 2.850 mm. La presentazione ufficiale si è svolta presso il comprensorio di Fiat Auto a Balocco. GX 127 tre porte è il primo della gamma "Access'Bus" che viene attualmente commercializzato in Italia. La gamma "Access'Bus" comprende anche modelli fino a 18 metri di lunghezza realizzati su base meccanica Citelis. GX 127 tre porte è prodotto nello stabilimento di Rorthais di Heuliez Bus, società del gruppo Iveco Irisbus che progetta, costruisce e commercializza circa 500 autobus urbani e interurbani all'anno con marchio Heuliez e Irisbus. Il sito produttivo di Rorthais, nella regione Poitou-Charentes, nel nord-ovest

Debutta sul mercato italiano il GX 127 nella versione tre porte, veicolo urbano lungo meno di 10 metri prodotto nello stabilimento di Rorthais di Heuliez Bus, società del Gruppo Iveco Irisbus. È il primo autobus della gamma "Access'Bus" che viene attualmente commercializzato nel nostro Paese.

della Francia, si sviluppa su un'area di 23 ettari, di cui circa 28 mila metri quadrati coperti. Il GX 127 tre porte rappresenta una nuova concreta risposta alla crisi generale che oggi penalizza fortemente il mercato italiano degli autobus urbani, con la paralisi delle gare pubbliche per il rinnovo del parco mezzi delle aziende locali di trasporto.

SFIDA AL MERCATO

Il parco circolante di quasi 20 mila unità è per l'8 per cento costituito da veicoli Euro 0 o addirittura precedenti, per l'8 per cento da veicoli Euro 1 e

per il 34 per cento da veicoli Euro 2. Quindi, il 50 per cento dei mezzi utilizzati per il servizio di trasporto pubblico locale è formato da veicoli obsoleti e fortemente inquinanti, a cui si aggiungono il 32 per cento di veicoli Euro 3, solo il 12 per cento di veicoli Euro 4 e appena il 6 per cento di veicoli Euro 5, al passo con la moderna normativa antinquinamento. Gli urbani venduti nel 2010 sono stati 1.107, contro i 610 del 2009. Leader del mercato, Irisbus detiene una quota del 45,1 per cento, in netta crescita rispetto al 34,4 per cento del 2009. Al secondo posto Evobus con il 27,3 per cento (in salita rispetto al 25,2 per cento precedente).

Nel periodo 2006-2010 le gare aggiudicate per autobus urbani sono drasticamente calate di numero: dalle 2.054 del 2006 si è passati alle 299 del 2010. In questo contesto, le gare aggiudicate da Irisbus sono diminuite dalle 1.136 del 2006 alle 172 del 2010, pari al 58 per cento del totale. Delle 1.107 unità consegnate nel 2010, 837 sono autobus urbani di lunghezza compresa tra 10 e 15 metri, 190 di lunghezza inferiore ai 10 m e 86 di lunghezza superiore ai 17 m.

Compatto e maneggevole, il GX 127 presentato a Balocco ha tre porte doppie e un pianale piatto e ribassato che garantisce facile accessibilità e grande movimentazione interna. Inoltre, l'altezza massima interna del vano passeggeri, 2.395 mm, rende estremamente fruibile lo spazio interno. GX 127 è un urbano dalla forte manovrabilità che ben si adatta agli stretti centri storici delle città italiane: basti pensare al raggio di ingombro di 8.820 mm e al raggio di volta di 6.570 mm. La capacità di trasporto è di 71 passeggeri con 59 posti in piedi e 12 posti a sedere (o 62 posti totali, di cui 49 in piedi, con disabile su sedia a rotelle presente a bordo).

La porta anteriore è rototraslante verso l'interno con azionamento pneumatico, quella centrale è disponibile in due versioni: rototraslante verso l'interno o ad espulsione verso l'esterno, entrambe ad azionamento pneumatico. Sullo sbalzo

posteriore è presente un'altra porta a doppia anta, con azionamento pneumatico e della stessa larghezza della porta anteriore (1 metro). La porta centrale misura in larghezza 1,2 m.

GX 127 è equipaggiato con motore Iveco Tector F4A in posizione longitudinale posteriore. Il 6 cilindri in linea di 5,88 litri, iniezione common rail, eroga una potenza massima di 194 kW/264 cv e una coppia massima di 1.000 Nm a 1.400 giri/min. In termini di emissioni inquinanti il GX 127 è rigorosamente eco-friendly, grazie al rispetto del severo standard EEV senza filtro antiparticolato o addirittura del superiore EEV+ con filtro antiparticolato. In quest'ultimo caso, le emissioni di particolato, già molto basse, vengono ulteriormente ridotte del 95 per cento.

ELETTRONICA AVANZATA

GX 127 monta un cambio automatico a sei marce Allison T280R con caratteristiche generali degne di nota: coppia e potenza continue per la presenza del convertitore di coppia, accoppiamenti elicoidali per un cambio marcia fluido, disegno modulare per facilitare il mantenimento. Inoltre, il moltiplicatore di coppia facilita gli avviamenti e i controlli elettronici di nuova generazione ottimizzano il cambio marcia. L'elettronica avanzata consente un facile auto-adattamento allo stile di guida del conducente mentre la

tecnologia Rels (Reduced Engine Load at Stop) contiene i consumi. Il rallentatore idraulico integrato garantisce la massima efficienza di frenata e il livello dell'olio è visualizzato elettronicamente. L'impianto elettrico del GX 127 è multiplex CAN con accesso rapido alla diagnostica di bordo integrata nel cruscotto.

Una volta saliti a bordo si rimane colpiti dalla grande luminosità assicurata dall'ampio utilizzo di vetrate. In opzione sono disponibili anche vetrate aggiuntive "lumibus", triangolari laterali o sul tetto, oppure i sedili con schienale translucido. Anche l'illuminazione notturna è particolarmente piacevole, grazie alle spotlight a Led integrate nelle colonne ("lampabus"). I due elementi caratteristici "lumibus" e "lampabus" possono essere presenti individualmente oppure lavorare insieme per fornire il massimo comfort in termini di luminosità e gradevolezza dell'ambiente interno. Il miglioramento e l'ottimizzazione della luminosità non va a discapito del bilancio elettrico complessivo, dal momento che le lampade a Led assicurano un basso impatto energetico e lunga durata.

La struttura del veicolo prevede anche l'utilizzo di materiali esenti da ossidazione (acciaio inox e resine composite) e la dotazione di serie comprende l'impianto di climatizzazione, la pedana disabili manuale, l'ABS e l'antipattinaggio ruote ASR.

Alla contrazione del mercato, Iveco Irisbus risponde non solo proponendo nuovi prodotti ma anche pianificando importanti investimenti che consentiranno all'azienda di essere pronta ad affrontare le sfide che la ripresa porterà con sé. Lo dimostra, per esempio, lo stanziamento di 8 milioni di euro per i progetti di ristrutturazione dello stabilimento di Valle Ufita (Av).



A bordo dell'Irisbus GX127 tre porte l'ampio utilizzo di vetrate assicura una luminosità ottimale.

Brio

TUTTI A SCUOLA + SICURI E + CONTENTI



SICURO



SNELLO



COMODO



ITALIANO

LAZZERINI®

l'ideale compagno di viaggio



*In occasione del
150° anniversario
dell'Unità d'Italia*

Il nuovo sedile Brio, provvisto di cinture di sicurezza a 2 punti, è concepito per essere utilizzato da scolari delle scuole elementari e studenti delle scuole medie. È stato progettato per garantire comfort e praticità, la forma ergonomica e lo spessore ridotto, infatti, sono stati studiati per permettere di installare il massimo numero di posti compatibilmente con la normativa in vigore. La seduta, lo schienale e la struttura esterna possono essere scelti fra vari colori con diversi abbinamenti per dare un aspetto vivace all'ambiente, inoltre i pannelli della seduta e dello schienale, possono essere realizzati in vari materiali come ABS, legno, alluminio e sono chiusi da una cornice di poliuretano integrale.

La solida esperienza e la grande capacità progettuale Lazerini si concretizzano nella produzione di sedili per autobus, navi, treni, automobili e scuolabus.

www.lazerini.it



Roman Biondi, Amministratore delegato di Evobus Italia

“IL MERCATO DEL TURISTICO IN CRESCITA”

BESNATE - Anche l'Amministratore delegato di Evobus Italia Roman Biondi ha voluto incontrare i clienti del noleggio, a cui ha tracciato il percorso che ha portato il marchio a investire ulteriormente nel Service Center Milano. “I primi anni non sono stati facili per un investimento di questa portata. Ma negli ultimi tempi ci sta dando molte soddisfazioni. Questa sede gestisce quasi 400 veicoli in full service, il che ci ha permesso di fare un ulteriore importante passo in avanti, e ci ha portato a una crescita sia del personale che del fatturato, oltre che alla possibilità di investire ulteriormente nella struttura. Per questo abbiamo implementato

una squadra che sarà interamente dedicata ai noleggiatori di questa zona”.

Biondi ha anche brevemente esaminato la situazione attuale di mercato.

“Nel 2009 abbiamo avuto in Italia il punto più basso del mercato dell'autobus, soprattutto per i grossi tagli ai finanziamenti per il trasporto pubblico. Allo stesso tempo la crisi economica ha portato un crollo del mercato turistico. Nel 2010 abbiamo potuto constatare una ripresa, un incremento di oltre il 40 per cento, anche se in confronto ai livelli storici il mercato resta basso. Adesso aspettiamo di vedere cosa ci porta questo 2011, per quel

che riguarda il noleggio già l'anno scorso c'è stata una ripresa quasi completa, siamo arrivati a 752 immatricolazioni, mentre l'incertezza rimane sul trasporto pubblico”.

In questo panorama non troppo confortante Evobus può comunque considerarsi soddisfatta.

“A livello di quote siamo molto contenti. Negli ultimi tre anni siamo stati capaci di crescere dal 23 a quasi il 28 per cento, posizionandoci al vertice del mercato. I primi mesi di questo 2011 per noi sono partiti anche meglio, con una quota che supera il 30 per cento. È presto per fare previsioni ma possiamo definirci soddisfatti”.

EOBUS / ANCORA PIÙ DINAMICO IL SERVICE CENTER MILANO

OMBRELLO DI PROTEZIONE
PER I CLIENTI PRIVATI



Nuovi servizi, promozioni e soprattutto una squadra di sette meccanici di grande esperienza che verranno dedicati ai noleggiatori lombardi, segmento su cui il costruttore tedesco conta di aumentare le proprie quote, sia con il marchio Mercedes-Benz che con quello Setra.

Mauro Zola

BESNATE - Punta sui clienti privati il Service Center Milano di Evobus, che in tre giorni di “porte aperte” ha presentato nuovi servizi, promozioni e soprattutto una squadra di sette meccanici di grande esperienza che verranno dedicati ai noleggiatori lombardi, segmento su cui il costruttore tedesco conta di aumentare le proprie quote, sia con il marchio Mercedes Benz che con quello Setra.

Lo sviluppo della struttura è affidato ad Auro Nardomario, Direttore fin dalla sua inaugurazione. Il manager è arrivato a Besnate nel 2003, in tempo per seguire lo sviluppo sia dell'officina che del magazzino ricambi. La sua carriera, dopo la laurea in ingegneria, parte nell'esercito, da cui si congeda con il grado di capitano, da lì va a lavorare per la Autoguidovie Italiane, poi in Volvo Movimento Terra per quattro anni e finalmente approda a Besnate, dove è rimasto.

A lui quindi il compito di illustrare le iniziative appena lanciate.

“Per farci meglio capire nella due giorni di presentazione abbiamo offerto ai clienti un free check in officina, con l'analisi completa dello stato del veicolo. Questo ci ha dato modo di introdurre

tutta una serie di attività di manutenzione, che comprendono dei pacchetti a un prezzo garantito, con il controllo di aria condizionata, la sostituzione dei filtri, il cambio olio del compressore. Tutti interventi di stagione, a cui è possibile aggiungere un tagliando motore”.

Stiamo parlando di attività dedicate esclusivamente ai clienti privati.

“Sì, anche perché questa manifestazione è nata per loro. Negli ultimi cinque anni siamo stati in qualche maniera assorbiti dai grossi contratti di full service per le aziende pubbliche e l'aumento di lavoro è stato così esponenziale che non facevamo in tempo ad assumere una persona che veniva subito fagocitata in quell'ambito. Questo 2011 è il primo anno in cui non ci sarà un incremento della flotta seguita dal nostro full service. Siamo quindi riusciti a stabilizzarci, abbiamo assunto nuovo personale e fatto rientrare chi era impegnato nelle sedi delle grandi aziende di trasporto pubblico. Con questi meccanici molto esperti abbiamo ricreato un gruppo da dedicare proprio al cliente privato. Vogliamo dire: cari clienti, ci siamo anche per voi e abbiamo intenzione di curarvi di più”.

Come è strutturata l'attività della vostra filiale?

“Per dare un'idea della crescita, basti dire che nel 2003 eravamo in 13, oggi siamo in

40. Questa è una struttura ufficiale Evobus, che si occupa di fare da magazzino ricambi per tutto il Nord Ovest, e anche per alcuni service partner come Mercedes Milano o Gino in Piemonte. E poi lavoriamo come officina per tutti i clienti e come centro full service per le grandi aziende di trasporto. Per l'Atm di Milano

in full service, con due presidi a Mecenate e a Monza in cui operano sette nostri tecnici. In tutto i meccanici sono 27 a cui si aggiungono 4 magazzinieri, i capiofficina e l'amministrazione”.

Come sta andando il mercato dei noleggiatori in Lombardia?

“Rispetto a qualche anno fa

di assistenza?”

“La gran parte ha un'officina interna, e più del 50 per cento si fa da solo la piccola manutenzione. Ci sono però anche aziende un po' più moderne, che hanno una rotazione dei veicoli più razionale, che li cambiano ogni cinque/sei anni. Queste stanno scoprendo i vantaggi di un'assistenza affidata a professionisti esterni. Fino a 15 anni or sono era normale che le riparazioni si effettuassero in casa, tutti avevano un meccanico dipendente, oggi però molti di questi sono andati in pensione ed è difficile sostituirli. Le generazioni cambiano, così come la tecnologia ed è sempre più complicato fare da soli. Quindi entriamo in gioco noi, che siamo pronti a dar loro il miglior servizio possibile. In Lombardia del resto siamo l'unica realtà di questo tipo”.

Come vanno le cose dal punto di vista economico?

“La nostra è una contabilità analitica, per cui dividiamo il business officina da quello dei ricambi, con tutti e due i rami d'azienda che devono dare un risultato. La filiale è sempre stata in positivo, ma nei primi anni abbiamo avuto qualche difficoltà con la parte dell'officina, per una questione soprattutto di scala, lo stabilimento era così grande che finché non si è arrivati a un numero di meccanici e a un volume di lavoro congruo, era arduo pareggiare costi e ricavi. Da due anni però siamo in attivo anche in questo settore, e siamo arrivati nel 2010 a 1,7 milioni di euro di fatturato. A cui si aggiungono i poco più di 4 milioni di euro dovuti alla vendita dei ricambi”.

“Certo, tutte e cinque. Da due anni siamo serviti direttamente ogni giorno dalla Germania. Possiamo quindi garantire la consegna in 24 ore per ordini evasi entro le 13 se si tratta di materiale attrezzato e due meccanici sempre reperibili. Con questa eseguiamo una sessantina di interventi notturni o nei festivi. La nostra non è infatti una zona centralissima, un po' di più c'è movimento soltanto in estate grazie ai laghi”.

Fate anche servizi di carrozzeria.

“Il forno per la verniciatura era già parte dello stabilimento, che quando era stato aperto doveva, sulle ceneri della Macchi, produrre degli Sprinter. La produzione è durata però soltanto un anno. Allora abbiamo ceduto parte dello stabilimento e ci siamo tenuti la carrozzeria. Che lavora molto: sul fatturato della nostra manodopera al di fuori del full service, un terzo è rappresentato proprio dalla carrozzeria”.



Auro Nardomario, Direttore del Service Center Milano di Evobus

ci occupiamo di 102 veicoli, 57 per la sussidiaria Nord Est Trasporti di Trezzo, in cui operano nove nostre persone. A parte la carrozzeria infatti tutti i lavori di manutenzione li svolgiamo direttamente nelle loro sedi. Un altro grande cliente è la Autoguidovie Italiane che ha 192 macchine

le grandi aziende del trasporto pubblico, che avevano anche una flotta a noleggio, hanno lasciato. C'è stata quindi una riorganizzazione del settore. Le realtà sono sempre abbastanza piccole, a gestione familiare”.

Sono comunque sensibili ai temi del service, dei contratti



Nel 2010 il Service Center Milano di Evobus ha fatturato 1,7 milioni di euro, a cui si aggiungono gli oltre 4 milioni dovuti alla vendita dei ricambi.

Carta d'identità

SERVICE CENTER MILANO

Superficie totale	9.000 mq
Superficie coperta	4.500 mq
Superficie officina	1.500 mq
Superficie magazzino	800 mq
Superficie carrozzeria	1.500 mq
Postazioni di lavoro	10
Meccanici	27
Magazzinieri	4

Rapido, rapidissimo, OMNIplus

Una pausa imprevista? Nessuno ama aspettare, tanto meno i vostri passeggeri.
Per questo più di mille tecnici sono a vostra disposizione in tutta Europa, ovunque vi troviate.
www.omniplus.it

Un marchio del Gruppo Daimler

OMNIplus

Il Service per il vostro Mercedes-Benz e Setra

SOLARIS / AL TRAGUARDO DEI 15 ANNI DI ATTIVITÀ

Una vera e propria escalation

“Tra le motivazioni che sottendono al nostro successo - ha dichiarato Solange Olszewska, Ceo di Solaris - il nostro spirito innovativo e l’alta qualità dei nostri autobus e tram. Questi elementi ci hanno consentito nel 2010 di acquisire nuovi clienti. Ancora più importante è l’elevato numero coloro che rinnovano gli ordini per nuovi autobus”.

Marco Chiniò

BOLOCHOWO - Ancora importanti risultati per il costruttore polacco Solaris. La Casa di Bolochowo ha chiuso il 2010 con un altro record di vendita: ammonta a 1.120 il numero dei bus consegnati ai clienti, una ci-



fra mai registrata finora (nel 2009 erano stati 1.114). Solaris, che si aspetta un 2011 altrettanto positivo, ha registrato lo scorso anno un fatturato complessivo di 325 milioni di euro, il 10,5 per cento in più rispetto ai 294 milioni dell’anno precedente. Va aggiunto che, grazie all’avvio della produzione di tram - un ordine iniziale di 45 unità del modello Tramino ribassato è in produzione nei due nuovi impianti situati nella regione di Poznan - e di altre iniziative, Solaris ha creato 404 nuovi posti di lavoro nel corso del 2010 per un totale di 1.966 persone impiegate, contro le 1.562 del 2009. Oltre 400 unità sono andate

al mercato polacco, contro le 262 del 2009. Solaris si conferma incontrastata leader di mercato in Polonia (la quota è salita al 36,6 per cento dal 27,3 per cento del 2009) e il più grande importatore sui mercati tedesco e svedese. Il segmento dei city bus in Polonia continua a essere di riferimento per Solaris, che ha acquisito una quota del 55,6 per cento, contro il 53,1 per cento del 2009. Oltre 700 unità sono state esportate in Europa contro le 852 del 2009; i mercati esteri del vecchio continente rappresentano dunque il 63,7 per cento del totale consegne Solaris anche se il peso dell’export è diminuito rispetto al 76,5 per cento del 2009. Il più alto

numero di veicoli sono stati venduti in Svezia, Germania e Norvegia. In Svezia sono arrivati 224 bus, una quantità notevolmente superiore ai 28 del 2009. Il dato 2010 indica una chiara espansione del marchio polacco sul mercato svedese, dove Solaris ha raggiunto una quota del 15,6 per cento del totale mercato, contro il 3,2 per cento del 2009. Solaris è il più grande importatore in Svezia. Stesso discorso per la Germania, dove Solaris ha raggiunto la vetta della classifica importatori con 190 unità vendute, in calo rispetto alle 224 unità del 2009. Al 31 dicembre scorso, Solaris risultava al terzo posto per vendite e bus sopra le 8

tonnellate, con i primi due posti occupati da costruttori tedeschi. La quota totale nel mercato autobus della Germania è risultata per Solaris pari al 4,3 per cento, contro il 4,7 per cento del 2009. Tutte le 190 unità sono city bus e questo ha consentito alla compagnia polacca di acquisire una quota del 9,3 per cento nello specifico segmento (9,5 per cento nel 2009). “Tra le motivazioni che sottendono al nostro successo - ha dichiarato Solange Olszewska, Ceo di Solaris - c’è indubbiamente il nostro spirito innovativo e l’alta qualità dei nostri autobus e tram. Più del 2009, questi elementi ci hanno consentito nel 2010 di acquisire nuovi

clienti. Ancora più importante è l’elevato numero di clienti che rinnovano gli ordini per nuovi autobus. Non potremmo avere referenze migliori di queste”.

Quest’anno, Solaris si attende una crescita ulteriore della sua penetrazione nei mercati. Nei piani di sviluppo dell’azienda c’è l’implementazione di una ancor più consistente quota di tecnologia eco-sostenibile all’interno della gamma prodotti, compreso l’avvio della produzione di due nuovi autobus ibridi. Con il partner Voith Turbo, Solaris costruirà un city bus articolato dotato del nuovo sistema ibrido parallelo DIWAhybrid. L’azienda Vossloh Kiepe fornisce la tecnologia per il sistema ibrido che utilizza sia batterie agli ioni di litio che supercapacitori per l’immagazzinamento dell’energia e che possono eventualmente essere ricaricati collegandosi alla rete esterna. Questi e altri modelli di autobus ibridi così come i filobus già testati dimostrano tutto il know-how dei tecnici Solaris nel settore dello sviluppo di autobus a batteria elettrica. Un primo prototipo è programmato per essere completato prima della fine dell’anno.

La Casa polacca celebra quest’anno il suo 15esimo anniversario. Il 22 marzo 1996, a Bolechowo prese il via la produzione di bus con una forza lavoro costituita da 36 persone e 56 unità prodotte nel primo anno di attività. In soli quindici anni, sotto la guida di Krzysztof Olszowski e Solange Olszewska, Solaris è diventata protagonista tra i costruttori europei di autobus, con forniture in ben 23 Paesi.

LAZZERINI / Nasce un nuovo sedile per scuolabus

IL BRIO CON IL TRICOLORE

Pur senza mai rinunciare alle caratteristiche di comfort, praticità e sicurezza, l’azienda anconetana ha studiato un prodotto versatile nei colori, che assicurano sempre un ambiente vivace. Quel che ci vuole per ospitare bimbi e studenti.

MONSANO - Comfort, praticità e sicurezza sono garantiti dal marchio, e stavolta a queste caratteristiche si affiancano quelle di vivacità, colori e allegria. Del resto, stiamo parlando di un sedile che monterai sui pulmini scolastici: quale miglior ambiente per i nostri figli e nipoti di uno scuolabus dai sedili colorati e vivaci? Che ovviamente non dimenticano di soddisfare i massimi requisiti di sicurezza come da tradizione della Lazzerini, azienda che dal 1967 produce sedili passeggeri per mezzi di trasporto pubblico.

L’ultimo nato in casa della ditta di Monsano, in provincia di Ancona, è il nuovo sedile per scuolabus rispondente alle ultime normative ministeriali in fatto di sicurezza. Si chiama Brio, è provvisto di cinture di sicurezza a due punti ed è concepito per essere utilizzato dagli scolari delle scuole elementari e dagli studenti delle scuole medie. “Brio - ci ha spiegato Roberta Sbaffi, dell’ufficio commerciale Lazzerini - è stato progettato per garantire comfort, praticità e sicurezza, caratteristiche che da sempre contraddistinguono la nostra azienda. Come già dimostrato in altre occasioni, la flessibilità dei nostri prodotti è tale da poter soddisfare le esigenze specifiche di ogni cliente. Pertanto la seduta, lo schienale e la struttura esterna possono essere scelti fra vari colori con diversi abbinamenti per dare un aspetto vivace all’ambiente”.

In occasione del 150° anniversario dell’Unità d’Italia, in casa Lazzerini si è pensato alla colorazione tricolore ed è stato ideato un logo sul fronte del sedile che sta a celebrare proprio il ricordo di un evento storico, testimone di un passaggio chiave della storia del nostro Paese.

“Brio - ha proseguito Sbaffi - è frutto della nostra esperienza e della voglia di proporre un sedile originale e innovativo, progettato e realizzato per gli scolari. Il nostro impegno e l’attenzione

alle normative in vigore ci hanno spinto a realizzare un prodotto pratico, ergonomico, che oltre alla sicurezza assicura anche vivacità agli scuolabus grazie alla possibilità di combinare i cromatismi della seduta, dello schienale e della struttura esterna. Inoltre, i pannelli della seduta e dello schienale possono essere realizzati in vari materiali come ABS, legno, alluminio e sono chiusi da una cornice di poliuretano integrale. La forma ergonomica e lo spessore ridotto sono stati studiati per permettere d’installare il massimo numero di posti compatibilmente con la normativa in vigore”.

Prodotto interamente italiano, costruito da un’azienda italiana leader nel mercato dei sedili passeggeri in una struttura leggera e dal design innovativo, Brio si distingue anche per la semplice manutenzione, le dimensioni ottimali e la comoda impugnatura. Tutte caratteristiche che lo rendono il sedile di punta dell’azienda marchigiana, che ipotizza di venderne 10-15mila unità l’anno. “Brio - ha concluso la manager della Lazzerini - è un sedile che proponiamo in esclusiva sul mercato italiano, a costruttori di veicoli sia italiani che esteri”.

Già punto di riferimento nel mercato nazionale ed europeo grazie alla qualità tecnica ed estetica dei suoi prodotti, nel 1996 Lazzerini è entrata a far parte del gruppo tedesco Grammer che le ha affidato l’intera gestione del mercato dei sedili per autobus. Nei dieci anni successivi, adeguandosi alle esigenze del mercato internazionale, Lazzerini perfeziona la propria capacità progettuale e produttiva consolidando la sua posizione di leader del settore all’interno del gruppo tedesco. Nel 2007, grazie all’iniziativa di un gruppo di manager, lo stabilimento riacquista la propria autonomia e il proprio nome. Recuperando e rinnovando il marchio storico, la Lazzerini conferma la sua identità di azienda strategicamente orientata all’innovazione: Brio ne è l’ultimo esempio.

Brio
TUTTI A SCUOLA + SICURI E CONTENTI

Il sedile Brio è progettato per garantire comfort e praticità, la forma ergonomica e lo spessore ridotto, 500h, sono stati studiati per permettere un’ottimale utilizzo in ogni situazione di viaggio. La struttura e la seduta sono realizzate in ABS, il schienale e la struttura esterna possono essere realizzati in vari materiali come legno, alluminio e sono chiusi da una cornice di poliuretano integrale. La forma ergonomica e lo spessore ridotto sono stati studiati per permettere d’installare il massimo numero di posti compatibilmente con la normativa in vigore.

Prodotto interamente italiano, costruito da un’azienda italiana leader nel mercato dei sedili passeggeri in una struttura leggera e dal design innovativo, Brio si distingue anche per la semplice manutenzione, le dimensioni ottimali e la comoda impugnatura. Tutte caratteristiche che lo rendono il sedile di punta dell’azienda marchigiana, che ipotizza di venderne 10-15mila unità l’anno. “Brio - ha concluso la manager della Lazzerini - è un sedile che proponiamo in esclusiva sul mercato italiano, a costruttori di veicoli sia italiani che esteri”.

Già punto di riferimento nel mercato nazionale ed europeo grazie alla qualità tecnica ed estetica dei suoi prodotti, nel 1996 Lazzerini è entrata a far parte del gruppo tedesco Grammer che le ha affidato l’intera gestione del mercato dei sedili per autobus. Nei dieci anni successivi, adeguandosi alle esigenze del mercato internazionale, Lazzerini perfeziona la propria capacità progettuale e produttiva consolidando la sua posizione di leader del settore all’interno del gruppo tedesco. Nel 2007, grazie all’iniziativa di un gruppo di manager, lo stabilimento riacquista la propria autonomia e il proprio nome. Recuperando e rinnovando il marchio storico, la Lazzerini conferma la sua identità di azienda strategicamente orientata all’innovazione: Brio ne è l’ultimo esempio.

LAZZERINI
L'ultima compagnia di viaggio

La costruzione di 1500' anniversario dell'Unità d'Italia

www.lazzerini.it

Massimiliano Campanella

MADRID - Tra otto candidati, una giuria di ventuno operatori del trasporto, due direttori di riviste di settore, altrettanti esponenti di associazioni del trasporto e del settore della progettazione ha scelto Irizar i6 come autobus dell'anno 2011 in Spagna. Il prestigioso riconoscimento è stato assegnato nel corso di una cerimonia ufficiale tenutasi a Madrid, nella quale a ritirare il premio sono stati, in rappresentanza di Irizar, i due manager José Manuel Orcasitas, dal dicembre dello scorso anno Direttore Generale, e Mikel Pérez, Direttore Commerciale per Spagna e Portogallo.

Un encomio non da poco, che premia gli enormi sforzi compiuti dal settore Engineering della Casa spagnola negli ultimi anni sul fronte del trasporto passeggeri del futuro. Ancor più significativo considerato il ventaglio dei sette bus "avversari", che in sostanza rappresentavano il meglio della categoria dei costruttori eu-



IRIZAR / I6 SBARAGLIA SETTE COMPETITOR ED È BUS DELL'ANNO 2011 IN SPAGNA

Autentico piacere di viaggiare

ropei. Un premio che alla Casa iberica considerano come incentivo a proseguire verso il futuro, pur sulla base di un'esperienza che dura da oltre 120 anni. Era infatti il 1889 quando José Antonio Irizar decise di compiere un passo avanti nell'evoluzione del trasporto, passando dalla fabbri-

Una giuria di operatori del trasporto e giornalisti specializzati ha decretato il nuovo gioiello della Casa iberica autobus migliore in assoluto. Un pullman "su misura", frutto di tecnologie innovative e del ricco bagaglio di oltre 120 anni di presenza del marchio sul mercato.

stati tenuti in considerazione i seguenti aspetti: aerodinamica, forme arrotondate per meglio resistere al vento laterale e ottenere la riduzione dei consumi; accessibilità ai punti di manutenzione; standardizzazione dei componenti. Vanno aggiunte le luci a Led, che concorrono alla redditività perché decisamente più longeve di quelle tradizionali, e la garanzia Irizar.

QUALSIASI INTERVENTO

Anche quest'ultimo è un elemento sul quale la Casa spagnola punta le sue carte. Ai clienti viene offerta la garanzia di un servizio integrale di manutenzione, messa a punto e riparazioni. In sostanza viene garantito qualsiasi intervento, in qualunque parte del mondo, con l'invio da parte dei centri logistici di tutti i pezzi necessari e, soprattutto, in tempi minimi. L'assistenza Irizar è versatile: in base alle necessità ed esigenze, il cliente studia con l'equipe di vendita il servizio più adatto in funzione del tipo di utilizzo del bus. Su misura è l'assistenza così come la configurazione, gli optional, gli accessori e, perché no?, i desideri del cliente. Perché il piacere di viaggiare per chi sale a bordo di un i6 sia davvero e in ogni caso piacere autentico.



Il design all'interno dell'Irizar i6 offre un ambiente gradevole e una sensazione di ampiezza pensata per il benessere di chi sale a bordo. Le poltrone risaltano per ergonomia, durezza e accessibilità.

cazione di componenti metallici e ruote per carrozze alla costruzione di diligenze. Nasceva Irizar, che si è poi fatta strada, affiancandosi di pari passo all'evoluzione dei mezzi e delle infrastrutture viabilistiche d'Europa e del mondo. Oggi è un progetto globale, con oltre 1.300 persone in sette Paesi, unite da uno stesso criterio operativo, e pullman che circolano in cinque Continenti.

Sono trascorsi oltre 120 anni, dunque. Ciò dà a Irizar il vantaggio di un'indiscussa solidità. Insomma, parliamo di un marchio garanzia di affidabilità, servizio, rendimento. E oggi è arrivato i6, frutto d'innovazione, di uno sforzo dell'azienda per adeguarsi ai tempi, alle nuove necessità, d'inserirsi in un mondo, quello del trasporto passeggeri, che cambia

a un ritmo impressionante. Ecco, quindi, che punto di forza di i6 è senza dubbio la flessibilità: bus polivalente, s'inserisce nella categoria degli autobus d'alto livello per servizi turistici ma anche per linee a lunga percorrenza. Veicolo di ultima tecnologia, risalta per le sue prestazioni, il design, l'aerodinamica, la cura per i dettagli e il comfort. Sicuro, affidabile e di alta redditività: elementi garantiti dal marchio uniti al piacere di viaggiare a bordo di un bus high tech, concepito secondo i parametri più esigenti.

Cominciamo dalla sicurezza. La struttura dell'i6 è progettata tenendo conto della resistenza all'impatto frontale e al ribaltamento, in conformità alla futura normativa di sicurezza R66.01. Nella struttura la rigidità di fles-

sione e torsione e la distribuzione di carichi e pesi hanno raggiunto il livello più elevato, per rendere massima la stabilità nella guida. Il posto guida è ampio, tutta la strumentazione è integrata nel cruscotto con la massima ergonomia. La visibilità è resa massima dalle tecnologie più avanzate: Led d'illuminazione anteriore e posteriore con luce giorno e luce di curva, specchi retrovisori con design esclusivo Irizar.

SOLUZIONI PER LA REDDITIVITÀ

Robusto e affidabile, dicevamo. E i6 lo è sin dall'inizio, con componenti e materiali utilizzati nella produzione, anch'essa resa più automatizzata, con un processo di fabbricazione praticamente personalizzato. Irizar i6 viene sottoposto alle prove più esigenti grazie alla collaborazione di istituti e aziende di engineering indipendenti e di prestigio. In termini di affidabilità, oltre alle luci a Led sono da citare la tecnologia di produzione a

processo continuo dei pannelli laterali, le linee pulite e diritte all'esterno, la robustezza dei sistemi delle porte (ovviamente elettriche), un nuovo meccanismo di apertura degli sportelli, ampi e robusti bagagliai, cappelliere chiuse leggere e ammortizzate, ottimo rendimento del sistema di climatizzazione.

Il design all'interno dell'Irizar i6 offre un ambiente gradevole e una sensazione di ampiezza pensata per il benessere di chi sale a bordo: poltrone a design esclusivo Irizar che risaltano per ergonomia, durezza, accessibilità e ottimizzazione del peso; silenzio garantito dal sistema d'incapsulamento della zona motore; illuminazione interna a Led con interruttore per luce individuale e chiamata hostess; monitor a schermo piatto.

Quanto all'alta redditività, gli sforzi dei progettisti Irizar si sono concentrati innanzitutto sulla riduzione al minimo del consumo di combustibile e, quindi, delle emissioni di CO2. In vista di tale obiettivo, nel realizzare l'i6 sono

Frutto di tre decenni di relazioni con l'israeliana MGB

COMPIE UN ANNO L'IMPIANTO STRATEGICO DI CANOT-GEDERA

CANOT-GEDERA - Ha compiuto un anno il nuovo impianto di MGB, distributore di Irizar in Israele. Era il marzo 2010 quando, al fine di offrire un servizio ottimale ai clienti nel Paese mediorientale, il management della Casa spagnola ha deciso di compiere un nuovo "salto": un nuovo impianto situato a Canot-Gedera, ai piedi della principale arteria di comunicazione israeliana, l'autostrada che unisce il nord al sud del Paese, a 45 km tra Tel Aviv e Gerusalemme e a 20 km dal porto di Ashdod, nel quale arrivano tutti i pullman che s'importano da Irizar Spagna.

Frutto di oltre tre decenni di feconde relazioni tra Irizar e la ditta MGB, che hanno portato il marchio iberico a essere leader

nel settore dei pullman con oltre duemila unità vendute, l'impianto è oggi a pieno regime e consente a Irizar di continuare a crescere sul mercato israeliano, al fine di consolidare la propria posizione di leadership.

L'impianto di Canot-Gedera ha una superficie totale di 7mila mq dei quali 2mila coperti e dispone di un magazzino di 400 mq. Svolge in particolare due attività: quella relativa a elettropneumatica, illuminazione e climatizzazione dei pullman e l'attività di verniciatura e riparazione della carrozzeria. Uno specifico reparto è dedicato ai pullman danneggiati in seguito a incidenti stradali.

Nuovo Opel Movano.

Lo strumento davvero grande, in ogni impresa.



In quale impresa? Nell'impresa di trasportare tutto quello che ti serve, offrendoti:

- più di 400 soluzioni: cassone fisso e ribaltabile, telaio cabina singola e doppia, furgone, furgonatura Gran Volume, pianale cabinato e trasporto persone 9 e 17 posti;
- anche a trazione posteriore e con ruote gemellate;
- volume di carico da 8 a 22 m³ e una portata fino a 2.500 kg.



**Nuovo Opel Movano CDTI 11 m³
a € 18.600 detax*.**

www.opel.it



Wir leben Autos.

*Nuovo Movano Van L2H2 F33 2.3 CDTI 100 CV a € 18.600, prezzo suggerito al netto di IVA, IPT e messa su strada, valido fino al 30 aprile, con ecoincentivi Opel. Foto a titolo di esempio. Consumi ciclo combinato Movano L2H2 e L3H2 F35 con equipaggiamenti standard 8,0-9,4 l/100 km, emissioni CO₂ 211-249 g/km.